

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ  
«САРАТОВСКИЙ ТЕХНИКУМ ОТРАСЛЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»



**ОСНОВНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА**

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА  
СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА**

Специальность 38.02.08 Торговое дело

**Профиль получаемого профессионального образования**  
Социально-экономический

**Срок получения образования**  
2 года 10 месяцев  
на базе основного общего образования

**Форма обучения**  
очная

**Наименование квалификации базовой подготовки**  
Специалист торгового дела

**Саратов 2024**

Программа подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело *базовой* подготовки разработана

**на основе требований:**

- федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования
- федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования

**с учетом:**

- примерной основной образовательной программы по специальности среднего профессионального образования 38.02.08 Торговое дело
- примерных рабочих программ общеобразовательного цикла

**Организация-разработчик:** ГАПОУ СО «СТОТ»

**Экспертная организация:** ООО «Прайд Саратов»

# Содержание

## **Раздел 1. Общие положения**

1.1. Введение

1.2. Нормативные основания для разработки образовательной программы

1.3. Перечень сокращений, используемых в тексте образовательной программы

## **Раздел 2. Общая характеристика образовательной программы**

2.1. Организация образовательной деятельности по образовательной программе

2.2. Срок получения образования по образовательной программе

## **Раздел 3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника**

## **Раздел 4. Планируемые результаты освоения образовательной программы**

4.1. Образовательные результаты, установленные федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования: общие и профессиональные компетенции

## **Раздел 5. Структура образовательной программы**

5.1. Учебный план

5.2. Календарный учебный график

5.3. Рабочая программа воспитания

5.4. Календарный план воспитательной работы

## **Раздел 6. Условия реализации образовательной программы**

6.1. Требования к материально-техническому оснащению образовательной программы

6.2. Требования к учебно-методическому обеспечению образовательной программы

6.3. Требования к практической подготовке студентов

6.4. Требования к организации воспитания студентов

6.5. Требования к кадровым условиям реализации образовательной программы

## **Раздел 7. Разработчики образовательной программы**

## **Приложения**

### **Приложение 1 Учебный план**

### **Приложение 2 Календарный учебный график**

### **Приложение 3 Рабочая программа воспитания**

### **Приложение 4 Календарный план воспитательной работы**

### **Приложение 5 Рабочие программы профессиональных модулей**

Приложение 5.1. ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности

Приложение 5.2. ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)

Приложение 5.3. ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)

Приложение 5.4. ПМ.04 Выполнение работ по профессии 17351 Продавец непродовольственных товаров

Приложение 5.5. ПМ.05 Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала

### **Приложение 6 Рабочие программы учебных дисциплин**

Приложение 6.1. ОУД.01 Русский язык

Приложение 6.2. ОУД.02 Литература

Приложение 6.3. ОУД.03 Иностранный язык

- Приложение 6.4. ОУД.04 История
- Приложение 6.5. ОУД.05 Физическая культура
- Приложение 6.6. ОУД.06 Основы безопасности и защиты Родины
- Приложение 6.7. ОУД.07 Информатика
- Приложение 6.8. ОУД.08 Химия
- Приложение 6.9. ОУД.09 Обществознание
- Приложение 6.10. ОУД.10 Биология
- Приложение 6.11. ОУД.11 География
- Приложение 6.12. УПД.01 Математика
- Приложение 6.13. УПД.02 Физика
- Приложение 6.14. ДУД.01 Индивидуальный проект
- Приложение 6.15. СГ.01 История России
- Приложение 6.16. СГ.02 Иностранный язык в профессиональной деятельности
- Приложение 6.17. СГ.03 Безопасность жизнедеятельности
- Приложение 6.18. СГ.04 Физическая культура
- Приложение 6.19. СГ.05 Основы финансовой грамотности
- Приложение 6.20. ОП.01 Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации
- Приложение 6.21. ОП.02 Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности
- Приложение 6.22. ОП.03 Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охраны труда
- Приложение 6.23. ОП.04 Автоматизация торгово-технологических процессов
- Приложение 6.24. ОП.05 Основы предпринимательства
- Приложение 6.25. ОП.06 Правовое обеспечение профессиональной деятельности
- Приложение 6.26. ОП.07 Менеджмент (по отраслям)
- Приложение 6.27. ОП.08 Маркетинг
- Приложение 6.28. ОП.09 Бизнес - планирование
- Приложение 6.29. ОП.10 Интернет маркетинг

### **Приложение 7 Рабочие программы практик**

- Приложение 7.1. ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности
- Приложение 7.2. ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)
- Приложение 7.3. ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)
- Приложение 7.4. ПМ.04 Выполнение работ по профессии 17351 Продавец непродовольственных товаров
- Приложение 7.5. ПМ.05 Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала

### **Приложение 8 Оценочные материалы**

- Приложение 8.1. Фонды оценочных средств профессиональных модулей
- Приложение 8.2. Фонды оценочных средств учебных дисциплин
- Приложение 8.3. Фонды оценочных средств практик

## 1. Общие положения

### 1.1 Введение

Настоящая основная образовательная программа среднего профессионального образования (далее – ООП СПО) по специальности 38.02.08 Торговое дело, разработана на основании Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Минпросвещения России от 19.07.2023 №548 (Зарегистрировано в Минюсте России 22.08.2023 №74906), и представляет собой систему документов, разработанную с учетом требований рынка труда по соответствующему направлению подготовки.

ППССЗ регламентирует цели, ожидаемые результаты, содержание, условия и технологии реализации образовательного процесса, оценку качества подготовки выпускника по данному направлению подготовки и включает в себя: учебный план, рабочие программы учебных курсов, предметов, дисциплин, профессиональных модулей и другие материалы, обеспечивающие качество подготовки обучающихся, а также, календарный учебный график и методические материалы, обеспечивающие реализацию соответствующей образовательной технологии.

### 1.2. Нормативные документы для разработки ППССЗ по специальности 38.02.08 Торговое дело:

Нормативную правовую базу разработки ООП подготовки квалифицированных рабочих составляют:

Нормативные документы:

- 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 г.;
- Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 24 августа 2022 г. №762 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования» (зарегистрирован Министерством юстиции рег.№32806 от 19.06.2014 г.);
- Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 19.07.2023 № 548 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело»;
- Приказ Министерства образования и науки РФ от 08.11.2021 г. №800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования», зарегистрирован Министерством юстиции (рег.№66211 от 07.12.2021);
- Приказ Минобрнауки России № 885, Минпросвещения России № 390 от 05.08.2020 «О практической подготовке обучающихся» (вместе с «Положением о практической подготовке обучающихся»);
- Приказ Министерства образования и науки РФ от 14.09.2016 №1193 «О внесении изменений в некоторые приказы Министерства образования и науки РФ, касающиеся федеральных государственных образовательных стандартов среднего профессионального образования» (Зарегистрировано в Минюсте России 05.10.2016 №43932);
- Приказ Министерства образования и науки РФ от 01 сентября 2022 г. «О внесении изменений в федеральные государственные образовательные стандарты среднего профессионального образования», зарегистрирован Министерством юстиции (рег.№70461 от 11.10.2022);

- Приказ Министерства образования и науки РФ от 17 мая 2012 г. №413 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования (с изменениями и дополнениями от 29 декабря 2014 г., 31 декабря 2015 г., 29 июня 2017 г., 24 сентября, 11 декабря 2020 г., 12 августа 2022 г.)
- Локальные нормативные акты ГАБПОУ СО «Саратовский техникум отраслевых технологий».

### 1.3. Перечень сокращений, используемых в тексте ООП:

**Компетенция** – способность применять знания, умения, личностные качества и практический опыт для успешной деятельности в определенной области.

**Профессиональный модуль** – часть основной профессиональной образовательной программы, имеющая профессиональной деятельности.

**Основные виды профессиональной деятельности** – профессиональные функции, каждая

из которых обладает относительной автономностью и определена работодателем как необходимый компонент содержания основной профессиональной образовательной программы.

**Результаты подготовки** – освоенные компетенции и умения, усвоенные знания, обеспечивающие соответствующую квалификацию и уровень образования.

**Учебный (профессиональный) цикл** – совокупность дисциплин (модулей), обеспечивающих усвоение СПО – среднее профессиональное образование;

**ФГОС СПО** – федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования;

**ППКРС** – программа подготовки квалифицированных рабочих, служащих по профессии;

**ОК** – общая компетенция;

**ОП** – общепрофессиональные модули;

**ОУ** – образовательное учреждение;

**ООП** – основная образовательная программа по профессии;

**ПК** – профессиональная компетенция;

**ПМ** – профессиональный модуль;

**МДК** – междисциплинарный курс.

## 2. Общая характеристика образовательной программы

### 2.1. Организация образовательной деятельности по образовательной программе

Целью программы специалистов среднего звена по специальности 38.02.08. Торговое дело является получение среднего профессионального образования, позволяющего выпускнику успешно работать в избранной сфере деятельности, обладать общими и профессиональными компетенциями, способствующими его социальной мобильности и устойчивости на рынке труда.

В области воспитания личности целью специалистов среднего звена по данной специальности является формирование социально-личностных качеств обучающихся: целеустремленности, организованности, трудолюбия, ответственности, гражданственности, коммуникативности.

### 2.2. Срок получения образования по образовательной программе

Нормативный срок освоения ООП: на базе основного общего образования – 2 года 10 месяцев. Форма обучения – очная.

По окончании обучения по ППССЗ выпускнику будет присвоена квалификация:

Специалист торгового дела.

### Раздел 3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника

Область профессиональной деятельности выпускника: 08 Финансы и экономика; 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание и прочее).

Соответствие профессиональных модулей присваиваемой квалификации

Наименование видов деятельности	Наименование профессиональных модулей	Квалификация /сочетание квалификаций
Организация и осуществление торговой деятельности	Организация и осуществление торговой деятельности	осваивается
Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров	осваивается
Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами(по выбору)	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	осваивается
Выполнение работ по профессии 17351 Продавец непродовольственных товаров	Выполнение работ по профессии 17351 Продавец непродовольственных товаров	осваивается
Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала	Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала	осваивается

### Раздел 4. Планируемые результаты освоения образовательной программы

#### 4.1. Образовательные результаты, установленные федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования: общие и профессиональные компетенции

##### Общие компетенции

ОК01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

ОК06.	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК07.	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережного производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК08.	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
ОК09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

### **Виды деятельности и профессиональные компетенции**

ВД 1.	Организация и осуществление торговой деятельности
ПК1.1.	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК1.2.	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта
ПК1.3.	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий
ПК1.4	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.
ПК1.5	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
ПК1.6	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий
ВД 2.	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)
ПК2.1.	Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий;
ПК2.2.	Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров
ПК2.3.	Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара на разных этапах товародвижения товаров
ПК2.4	Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров
ПК2.5	Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий
ВД 3.	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)
ПК3.1.	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

ПК3.2.	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;
ПК3.3.	Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов
ПК 3.4	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж
ПК 3.5	Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса
ПК 3.6	Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов
ПК 3.7	Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 3.8	Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ВД 4.	Выполнение работ по профессии 17351 Продавец непродовольственных товаров
ПК4.1.	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров
ПК4.2.	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании
ПК4.3.	Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары
ПК4.4.	Обслуживать покупателей, консультировать их свойствах непродовольственных товаров
ПК4.5.	Соблюдать условия хранения, сроки годности и сроки реализации продаваемых товаров
ПК4.6.	Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования
ПК4.7.	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей
ПК4.8.	Изучать спрос покупателей
ПК4.9.	Проверять платежеспособность государственных денежных знаков
ПК4.10.	Оформлять документы по кассовым операциям
ВД 5.	Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала
ПК5.1.	Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования
ПК5.2.	Проверять платежеспособность государственных денежных знаков
ПК5.3.	Оформлять документы по кассовым операциям

**Соотнесение выбранного сочетания квалификаций в рамках специальности и осваиваемых модулей**

№ п/п	Название профессии/сочетание квалификаций	Компетенции	Индекс модулей
1	Специалист торгового дела	ОК 1-ОК 9 ПК 1.1-ПК1.6 ПК 2.1-ПК2.5 ПК 3.1-ПК3.8 ПК 4.1-ПК.4.10 ПК 5.1-ПК.4.3	СГ.00
			ОП.00
			ПМ.01
			ПМ.02
			ПМ.03
			ПМ.04
			ПМ.05

**Результаты освоения ППСЗ по специальности 38.02.08 Торговое дело**

Индекс и наименование дисциплин, междисциплинарных курсов (МДК)	Наименование учебных циклов, разделов, модулей, требования к знаниям, умениям, практическому опыту	Коды формируемых компетенций
СГ.01.История России	<p><b>умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;</li> <li>- составлять план действия; определять необходимые ресурсы;</li> <li>- реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</li> <li>- определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации;</li> <li>- оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач.</li> <li>- организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности</li> <li>- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;</li> <li>- проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;</li> <li>- 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;</li> <li>- анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;</li> <li>- создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;</li> <li>- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</li> <li>- обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;</li> <li>- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.</li> </ul>	<p>ОК 01, ОК 02, ОК 04 ПК 1.1.</p>

	<p><b>знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;</li> <li>- основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;</li> <li>- структуру плана для решения задач;</li> <li>- порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности</li> <li>- приемы структурирования информации.</li> <li>- психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности.</li> </ul> <p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;</li> <li>- проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;</li> <li>- обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);</li> <li>- составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;</li> <li>- подготовки рекомендаций по омологии товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;</li> <li>- проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;</li> <li>- подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.</li> </ul>	
<p>СГ.02.Иностранный язык в профессиональной деятельности</p>	<p><b>умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части;</li> <li>- выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;</li> <li>- составлять план действия;</li> <li>- определять необходимые ресурсы; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</li> <li>- определять задачи для поиска информации;</li> <li>- определять необходимые источники информации;</li> <li>- планировать процесс поиска;</li> <li>- структурировать получаемую информацию;</li> <li>- выделять наиболее значимое в перечне информации;</li> <li>- оценивать практическую значимость результатов поиска;</li> <li>- оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач.</li> </ul>	<p>ОК 01 ОК 02 ОК 09 ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 4.3, ПК 4.4</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы;</li> <li>- участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы;</li> <li>- строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности;</li> <li>кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые);</li> <li>- писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы</li> <li>- Переводить (со словарем) иностранную профессиональную документацию</li> </ul> <p><b>знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;</li> <li>- основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; структуру плана для решения задач;</li> <li>- порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности</li> <li>- приемы структурирования информации</li> <li>- правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы;</li> <li>- основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика);</li> <li>- лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности;</li> <li>- особенности произношения;</li> <li>правила чтения текстов профессиональной направленности</li> <li>- лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности</li> </ul>	
СГ.03.Безопасность жизнедеятельности	<p><b>умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; составлять план действия; определять необходимые ресурсы;</li> <li>- реализовывать составленный план;</li> <li>- оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</li> <li>- определять задачи для поиска информации;</li> <li>- определять необходимые источники информации;</li> <li>- планировать процесс поиска;</li> <li>- структурировать получаемую информацию;</li> <li>- выделять наиболее значимое в перечне информации;</li> <li>- оценивать практическую значимость результатов поиска;</li> <li>- оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач.</li> <li>- организовывать работу коллектива и команды</li> </ul>	<p>ОК 01 ОК 02 ОК 04 ПК 1.1. ПК 1.6. ПК 2.2. ПК 2.3. ПК 2.4. ПК 3.1. ПК 3.3. ПК 3.6. ПК 4.3 ПК 4.6. ПК 4.9.</p>

	<ul style="list-style-type: none"><li>- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;</li><li>- проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;</li><li>- 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;</li><li>- анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;</li><li>- создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;</li><li>- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</li><li>- обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;</li><li>- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.</li><li>- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;</li><li>- осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;</li><li>- проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;</li><li>- осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);</li><li>- использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;</li><li>- применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;</li><li>- применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;</li><li>- управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;</li><li>- оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;</li><li>- применять электронный документооборот;</li><li>- осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;</li><li>- 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;</li></ul>	
--	---	--

	<ul style="list-style-type: none"><li>- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</li><li>- осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;</li><li>- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.</li><li>- идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;</li><li>- применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности;</li><li>- оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов</li><li>- обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;</li></ul> <p>Проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов;</p> <p>организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации;</li><li>вести и актуализировать базу данных клиентов;</li><li>формировать отчетную документацию по клиентской базе;</li><li>анализировать деятельность конкурентов;</li><li>определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;</li><li>планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами;</li><li>вести реестр реквизитов клиентов;</li><li>использовать программные продукты.</li><li>оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации;</li><li>подготавливать документацию для формирования заказа;</li><li>осуществлять мероприятия по размещению заказа;</li><li>следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях;</li><li>принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств;</li><li>осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации;</li><li>оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции;</li></ul>	
--	--	--

	<p>осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий;</p> <p>организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации;</p> <p>соблюдать конфиденциальность информации;</p> <p>предоставлять клиенту достоверную информацию;</p> <p>корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту;</p> <p>соблюдать в работе принципы клиентоориентированности;</p> <p>обеспечивать баланс интересов клиента и организации;</p> <p>- обеспечивать соблюдение требований охраны.</p> <p>анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;</p> <p>обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;</p> <p>анализировать оборачиваемость складских остатков.</p> <p>- осуществлять контроль над своевременным пополнением рабочего запаса товаров, их сохранностью</p> <p>- использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно-кассовое оборудование;</p> <p>- работать на контрольно-массовой машине, подсчитывать чеки (деньги) и сдавать их в установленном порядке,</p> <p><b>знания:</b></p> <p>- актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;</p> <p>- основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; структуру плана для решения задач;</p> <p>- порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности</p> <p>- приемы структурирования информации.</p> <p>- психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности.</p> <p>- методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков;</p> <p>- требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</p> <p>- стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.</p> <p>- видов торговых структур;</p> <p>- форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка;</p> <p>- средств, методов, инноваций в отрасли;</p> <p>организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;</p> <p>- требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</p>	
--	---	--

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли;</li> <li>- требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;</li> <li>- правил торговли;</li> <li>- количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.</li> <li>- основных понятий в сфере товароведения потребительских товаров;</li> <li>технических требований и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации;</li> <li>- обязательных требований к маркировке потребительских товаров.</li> <li>- законодательства Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия;</li> <li>современного российского и зарубежного опыта в области обеспечения качества и безопасности товаров;</li> <li>основных методов оценки качества и безопасности потребительских товаров;</li> <li>организации проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов;</li> <li>сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.</li> <li>- специализированных программных продуктов;</li> <li>методики выявления потребностей клиентов.</li> <li>- принципов и порядка ведения претензионной работы;</li> <li>ассортимента товаров;</li> <li>стандартов организации;</li> <li>стандартов менеджмента качества;</li> <li>гарантийной политики организации.</li> <li>- инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.</li> <li>технологии приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки; правила торгового обслуживания и торговли товарами;</li> <li>- классификацию, назначение видов торгового оборудования;</li> <li>устройство и принципы работы оборудования;</li> <li>типовые правила эксплуатации оборудования;</li> <li>- Называть основные элементы защиты государственных денежных знаков при использовании оборудования для проверки банкнот</li> </ul> <p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;</li> <li>- проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;</li> </ul>	
--	--	--

- обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);

- составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;

подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;

- проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;

- подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.

- 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;

- соблюдения правил охраны труда.

- применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров.

- 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 (техническим условиям), условиям поставок и договоров.

- 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.

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;</li> <li>мониторинг и контроль выполнения условий договоров.</li> <li>- контроля состояния товарных запасов</li> <li>- Приема товаров в соответствии с сопроводительными документами;</li> <li>- правила его эксплуатации торгово-технологического оборудования;</li> <li>- проверять платежеспособность государственных денежных знаков</li> </ul>	
СГ.04. Физическая культура	<p><b>умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Организовывать работу коллектива и команды</li> <li>- Описывать значимость своей специальности</li> <li>- Использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей; применять рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности;</li> <li>- пользоваться средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной специальности</li> <li>- работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации;</li> <li>- вести и актуализировать базу данных клиентов;</li> <li>- формировать отчетную документацию по клиентской базе;</li> <li>- анализировать деятельность конкурентов;</li> <li>- определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;</li> <li>- планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами;</li> <li>- вести реестр реквизитов клиентов;</li> <li>- использовать программные продукты</li> <li>- планировать объемы собственных продаж;</li> <li>- устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;</li> <li>- использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;</li> <li>- формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента;</li> <li>- планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;</li> <li>- использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;</li> <li>- предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме;</li> <li>- опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;</li> </ul>	<p>ОК 04 ОК 06 ОК 08 ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.4. ПК 3.8. ПК 4.1 ПК 4.2 ПК 4.3 ПК 4.4 ПК 4.6</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- работать с возражениями клиента;</li> <li>- применять техники по закрытию сделки;</li> <li>- суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту;</li> <li>- фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме;</li> <li>- обеспечивать конфиденциальность полученной информации;</li> <li>- анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий.</li> <li>- разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров;</li> <li>- собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж;</li> <li>- планировать работу по выполнению плана продаж;</li> <li>- анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации;</li> <li>- анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж;</li> <li>- анализировать возможности увеличения объемов продаж;</li> <li>- планировать и контролировать поступление денежных средств;</li> <li>- обеспечивать наличие демонстрационной продукции;</li> <li>- применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж;</li> <li>- планировать рабочее время для выполнения плана продаж;</li> <li>- планировать объемы собственных продаж;</li> <li>- разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента;</li> <li>- инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений;</li> <li>- инициативно вести диалог с клиентом;</li> <li>- резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы;</li> <li>- определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;</li> <li>- разрабатывать рекомендации для клиента;</li> <li>- собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;</li> <li>- анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента;</li> <li>- проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж;</li> <li>- вести деловую переписку с клиентами и партнерами;</li> <li>- использовать программные продукты.</li> <li>- идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения);</li> </ul>	
--	--	--

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- оценивать качество по органолептическим показателям;</li> <li>- Подготавливать товары к продаже: распаковывать, собирать, проверять эксплуатационные свойства;</li> <li>- осуществлять контроль над своевременным пополнением рабочего запаса товаров, их сохранностью;</li> <li>- консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров;</li> <li>- использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно-кассовое оборудование;</li> </ul> <p><b>знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности</li> <li>- Сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей;</li> <li>- Значимость профессиональной деятельности по специальности</li> <li>- Роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека;</li> <li>- основы здорового образа жизни;</li> <li>- условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для специальности;</li> <li>- средства профилактики перенапряжения</li> <li>- специализированных программных продуктов;</li> <li>- методики выявления потребностей клиентов.</li> <li>- - методики выявления потребностей;</li> <li>- техники продаж;</li> <li>- методик проведения презентаций;</li> <li>- потребительских свойств товаров;</li> <li>- требований и стандартов производителя.</li> <li>- - специализированных программных продуктов.</li> <li>- - основ организации послепродажного обслуживания.</li> <li>- - ассортимент и товароведные характеристики основных групп непродовольственных товаров;</li> <li>- показатели качества различных групп непродовольственных товаров;</li> <li>- особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров;</li> <li>- технологию хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;</li> <li>- правила торгового обслуживания и торговли товарами;</li> <li>- технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки; правила торгового обслуживания и торговли товарами;</li> <li>- - перечислять классификацию, назначение, свойства непродовольственных товаров пользователям;</li> <li>- нормативную документацию по защите прав потребителей;</li> <li>- - классификацию, назначение видов торгового оборудования;</li> <li>- устройство и принципы работы оборудования;</li> <li>- типовые правила эксплуатации оборудования</li> </ul>	
--	---	--

	<p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- сбора, формирования, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях;</li> <li>- поиска и выявления потенциальных клиентов;</li> <li>- формирования и актуализации клиентской базы;</li> <li>- проведения мониторинга деятельности конкурентов.</li> <li>- определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией;</li> <li>- формирования коммерческих предложений по продаже товаров;</li> <li>- подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;</li> <li>- информирования клиентов о потребительских свойствах товаров;</li> <li>- стимулирования клиентов на заключение сделки;</li> <li>- взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров;</li> <li>- закрытия сделок;</li> <li>- соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров;</li> <li>- использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи.</li> <li>- анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;</li> <li>- выполнения запланированных показателей по объему продаж.</li> <li>- информационно-справочного консультирования клиентов;</li> <li>- контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания;</li> <li>- обеспечения соблюдения стандартов организации.</li> <li>- обслуживания покупателей и продажи различных групп непродовольственных товаров</li> <li>- обслуживания покупателей, продажи различных групп непродовольственных товаров;</li> <li>- приема товаров в соответствии с сопроводительными документами;</li> <li>- обслуживания и консультирование покупателей о свойствах товаров;</li> <li>- правила его эксплуатации торгово-технологического оборудования;</li> </ul>	
<p>СГ.05. Основы финансовой грамотности</p>	<p><b>умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- распознавать задачу или проблему в профессиональном или социальном контексте;</li> <li>- анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части</li> <li>- определять этапы решения задачи;</li> <li>- выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;</li> <li>- составлять план действия;</li> <li>- определять необходимые ресурсы;</li> <li>- владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;</li> </ul>	<p>ОК 01 ОК 02 ОК 03 ПК. 1.1 ПК 4.8 ПК 4.9 ПК 5.2</p>

- реализовывать составленный план;

- оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)

- 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.

- 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 источники финансирования

- 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 информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.

- изучать спрос покупателей;

- работать на контрольно-массовой машине, подсчитывать чеки (деньги) и сдавать их в установленном порядке;

- Проверять по основным элементам защиты государственных денежных знаков при использовании оборудования для проверки банкнот

	<p><b>знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 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;</li> <li>- алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях;</li> <li>- методы работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>- структуру плана для решения задач;</li> <li>- порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности</li> <li>- 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.</li> <li>- содержание актуальной нормативно-правовой документации;</li> <li>- современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования;</li> <li>- основы финансовой грамотности; порядок выстраивания презентации;</li> <li>- кредитные банковские продукты</li> <li>- методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков;</li> <li>- требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</li> <li>- стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.</li> <li>- анализировать рынок с целью формирования спроса для клиентов;</li> <li>- Называть основные элементы защиты государственных денежных знаков при использовании оборудования для проверки банкнот</li> <li>- Классификацию, основные элементы защиты государственных денежных знаков</li> </ul>	
<p>ОП.01. Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации</p>	<p><b>умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- распознавать задачу или проблему в профессиональном или социальном контексте;</li> <li>анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части;</li> <li>определять этапы решения задачи;</li> <li>выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;</li> <li>составлять план действия;</li> <li>определять необходимые ресурсы;</li> <li>владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>реализовывать составленный план;</li> <li>оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</li> </ul>	<p>ОК 01, ОК 02, ОК 03, ПК. 1.1., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.6.</p>

	<ul style="list-style-type: none"><li>- определять задачи для поиска информации;</li><li>- определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию;</li><li>- выделять наиболее значимое в перечне информации;</li><li>- оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач;</li><li>- использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач.</li><li>- определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию;</li><li>- 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;</li><li>- определять источники финансирования</li><li>- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;</li><li>- проводить исследование рынка поставщиков,</li><li>- создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;</li><li>- 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;</li><li>- анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;</li><li>- создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;</li><li>- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</li><li>- обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;</li><li>- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.</li><li>- - применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;</li><li>- осуществлять выбор поставщиков;</li><li>- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</li></ul>	
--	--	--

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;</li> <li>- создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;</li> <li>- обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;</li> <li>- работать в единой информационной системе.</li> <li>- применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;</li> <li>- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</li> <li>- обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;</li> <li>- описывать объект закупки;</li> <li>- разрабатывать закупочную документацию;</li> <li>- работать в единой информационной системе;</li> <li>- взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;</li> <li>- анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;</li> <li>- формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</li> <li>- проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).</li> <li>- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;</li> <li>- осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;</li> <li>- проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;</li> <li>- осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);</li> <li>- использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;</li> <li>- применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;</li> <li>- применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;</li> <li>- управления полочным пространством магазина в облачной АВМ SHELF;</li> <li>- оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;</li> <li>- применять электронный документооборот;</li> </ul>	
--	--	--

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;</li> <li>- 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;</li> <li>- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</li> <li>- осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;</li> <li>- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.</li> </ul> <p><b>знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;</li> <li>- основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;</li> <li>- алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях;</li> <li>- методы работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>- структуру плана для решения задач;</li> <li>- порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности</li> <li>- номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности;</li> <li>- приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации;</li> <li>- порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств.</li> <li>- содержание актуальной нормативно-правовой документации;</li> <li>- современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования;</li> <li>- основы финансовой грамотности; порядок выстраивания презентации;</li> <li>- кредитные банковские продукты</li> <li>- методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков;</li> <li>- требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</li> <li>- стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции</li> <li>- правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</li> <li>- структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;</li> <li>- поиска и методов отбора поставщиков;</li> </ul>	
--	--	--

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- методов и инструментов работы с базами больших данных;</li> <li>- требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации,</li> <li>- схем электронного документооборота.</li> <li>- законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;</li> <li>- особенностей составления закупочной документации;</li> <li>- методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.</li> <li>- видов торговых структур;</li> <li>- форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка;</li> <li>- средств, методов, инноваций в отрасли;</li> <li>- организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;</li> <li>- требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</li> <li>- основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли;</li> <li>- требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;</li> <li>- правил торговли;</li> <li>- количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности</li> </ul> <p><b>навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;</li> <li>- обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);</li> <li>- составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации</li> <li>- подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;</li> <li>- проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;</li> <li>- подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.</li> <li>- оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</li> <li>- мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;</li> <li>- установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;</li> <li>- составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.</li> </ul>	
--	--	--

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- - формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;</li> <li>- 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;</li> <li>- осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</li> <li>- публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</li> <li>- публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;</li> <li>- 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 исполнения контрактов.</li> <li>- выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;</li> <li>- организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;</li> <li>- приемки товаров по количеству и качеству;</li> <li>- соблюдения правил охраны труда.</li> </ul>	
<p>ОП.02. Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности</p>	<p><b>умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- - распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;</li> <li>- анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части;</li> <li>- определять этапы решения задачи;</li> <li>- выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;</li> <li>- составлять план действия; определять необходимые ресурсы;</li> <li>- владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>- реализовывать составленный план;</li> <li>- оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</li> <li>- определять задачи для поиска информации;</li> </ul>	<p>ОК 01 ОК 02 ПК 1.1. ПК 1.6 ПК 2.1. ПК 2.5 ПК 3.6. ПК 4.10 ПК 5.3</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию;</li> <li>- выделять наиболее значимое в перечне информации;</li> <li>- оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач;</li> <li>- использовать современное программное обеспечение;</li> <li>- использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач</li> <li>- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;</li> <li>- проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;</li> <li>- 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;</li> <li>- анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;</li> <li>- создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;</li> <li>- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</li> <li>- обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;</li> <li>- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.</li> <li>- - осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;</li> <li>- осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;</li> <li>- проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;</li> <li>- осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);</li> <li>- использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;</li> <li>- применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;</li> <li>- применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;</li> <li>- управления полочным пространством магазина в облачной АВМ SHELF;</li> <li>- оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;</li> <li>- применять электронный документооборот;</li> </ul>	
--	--	--

- 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.

- - 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.

- - анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологии;

- 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 сокращению потерь товаров

- анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;

- обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;

- анализировать оборачиваемость складских остатков

- производить сверку суммы реализации по показаниям кассовых счетчиков;

- работать с контрольно-кассовым аппаратом и оформлять документы по кассовым операциям

**знания:**

- 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.

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности;</li> <li>- приемы структурирования информации;</li> <li>- формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации;</li> <li>- порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств</li> <li>- методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков;</li> <li>- требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</li> <li>- стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.</li> <li>- видов торговых структур;</li> <li>- форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка;</li> <li>- средств, методов, инноваций в отрасли;</li> <li>- организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;</li> <li>- требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</li> <li>- основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли;</li> <li>- требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;</li> <li>- правил торговли;</li> <li>- количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.</li> <li>- классификации продовольственных и непродовольственных товаров;</li> <li>- методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;</li> <li>- обязательных требований к маркировке потребительских товаров.</li> <li>- ассортимента товаров, показателей ассортимента и факторов, влияющих на его формирование;</li> <li>- приоритетных направлений совершенствования ассортимента товаров;</li> <li>- основных положений категорийного менеджмента;</li> <li>- специфики процесса управления в категорийном менеджменте;</li> <li>- алгоритма разработки ассортиментной матрицы товарной категории;</li> <li>- порядка формирования категорий в ассортименте;</li> <li>- структуры ABC – и XYZ – анализа;</li> <li>- классификации продовольственных и непродовольственных товаров;</li> <li>- методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;</li> <li>- обязательных требований к маркировке потребительских товаров;</li> </ul>	
--	--	--

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.</li> <li>- инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.</li> <li>- формировать документы по кассовым операциям</li> <li>- работать с торгово-техническим оборудованием и контрольно-кассовым аппаратом, устранять мелкие неисправности в работе оборудования;</li> <li>- оперативно производить расчеты с покупателями;</li> </ul> <p><b>навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;</li> <li>- обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);</li> <li>- составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;</li> <li>- подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;</li> <li>- проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;</li> <li>- подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.</li> <li>- выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;</li> <li>- организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;</li> <li>- приемки товаров по количеству и качеству;</li> <li>- соблюдения правил охраны труда.</li> <li>- применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров;</li> <li>- решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий.</li> <li>- анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.</li> <li>- контроля состояния товарных запасов.</li> <li>- оформлять документы по кассовым операциям</li> </ul>	
<p>ОП.03.Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охраны труда</p>	<p><b>умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- распознавать задачу или проблему в профессиональном или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части;</li> <li>- определять этапы решения задачи;</li> <li>- выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;</li> <li>- составлять план действия;</li> <li>- определять необходимые ресурсы;</li> </ul>	<p>ОК 01 ОК 02 ОК 03 ПК 1.6.</p>

	<ul style="list-style-type: none"><li>- владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;</li><li>- реализовывать составленный план;</li><li>- оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</li><li>- определять задачи для поиска информации;</li><li>- определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию;</li><li>- выделять наиболее значимое в перечне информации;</li><li>- оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач;</li><li>- использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач.</li><li>- определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию;</li><li>- 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;</li><li>- определять источники финансирования</li><li>- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;</li><li>- осуществлять процесс</li><li>- управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;</li><li>- проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;</li><li>- осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);</li><li>- использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;</li><li>- применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;</li><li>- применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;</li><li>- управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;</li><li>- осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.</li><li>- 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.</li></ul>	
--	---	--

	<p><b>знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 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;</li> <li>- алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях;</li> <li>- методы работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>- структуру плана для решения задач;</li> <li>- порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности</li> <li>- 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.</li> <li>- содержание актуальной нормативно-правовой документации;</li> <li>- современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования;</li> <li>- основы финансовой грамотности; порядок выстраивания презентации;</li> <li>- кредитные банковские продукты</li> <li>- видов торговых структур;</li> <li>- форм и видов торговли;</li> <li>- 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.</li> </ul> <p><b>навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;</li> <li>- организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;</li> <li>- приемки товаров по количеству и качеству;</li> <li>- соблюдения правил охраны труда.</li> </ul>	
<p>ОП.04.Автоматизация торгово-технологических процессов</p>	<p><b>умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;</li> <li>- выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;</li> </ul>	<p>ОК 01 ОК 02 ОК 05 ПК 1.2.</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- составлять план действия;</li> <li>- определять необходимые ресурсы;</li> <li>- владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>- реализовывать составленный план;</li> <li>- оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).</li> <li>- определять задачи для поиска информации;</li> <li>- определять необходимые источники информации;</li> <li>планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию;</li> <li>- выделять наиболее значимое в перечне информации;</li> <li>- оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач;</li> <li>- использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач;</li> <li>- грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке;</li> <li>- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;</li> <li>- осуществлять выбор поставщиков;</li> <li>- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</li> <li>- составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;</li> <li>- создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;</li> <li>- обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;</li> <li>- работать в единой информационной системе</li> <li>- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;</li> <li>- осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;</li> <li>- проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;</li> <li>- осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);</li> <li>- использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;</li> <li>- применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;</li> </ul>	<p>ПК 1.6. ПК 2.5. ОК 01</p>
--	---	----------------------------------

- 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;

- анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологии;

- 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 сокращению потерь товаров

**знания:**

- 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

- 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

- особенности социального и культурного контекста;
- 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,
- схем электронного документооборота.
- 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.
- 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.

**навыки:**

- 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;

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.</li> <li>- выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;</li> <li>- организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;</li> <li>- приемки товаров по количеству и качеству;</li> <li>- соблюдения правил охраны труда.</li> <li>- анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий</li> </ul>	
<p>ОП.05.Основы предпринимательства</p>	<p><b>умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- распознавать задачу или проблему в профессиональном или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части</li> <li>- определять этапы решения задачи</li> <li>- выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы</li> <li>- составлять план действия</li> <li>- определять необходимые ресурсы</li> <li>- владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах</li> <li>- реализовывать составленный план</li> <li>- оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</li> <li>- определять задачи для поиска информации</li> <li>- определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию</li> <li>- выделять наиболее значимое в перечне информации</li> <li>- оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач</li> <li>- использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач</li> <li>- понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы</li> <li>- участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы</li> <li>- строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности</li> <li>- кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые)</li> <li>- писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы</li> <li>-- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних рынках</li> </ul>	<p>ОК 01 ОК 02 ОК 09 ПК 1.1. ПК 1.6. ПК 3.2. ПК 3.4. ПК 3.5. ПК 3.6. ПК 3.8.</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции в формате электронных таблиц</li> <li>- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов</li> <li>- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ</li> <li>- планировать объемы собственных продаж;</li> <li>- устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;</li> <li>- использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;</li> <li>- формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента;</li> <li>- планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;</li> <li>- использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;</li> <li>- предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме;</li> <li>- опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;</li> <li>- работать с возражениями клиента;</li> <li>- разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров;</li> <li>- собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж;</li> <li>- планировать работу по выполнению плана продаж;</li> <li>- анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации;</li> <li>- анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж;</li> <li>- анализировать возможности увеличения объемов продаж;</li> <li>- планировать и контролировать поступление денежных средств;</li> <li>- обеспечивать наличие демонстрационной продукции;</li> <li>- применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж;</li> <li>- планировать рабочее время для выполнения плана продаж;</li> <li>- планировать объемы собственных продаж;</li> </ul> <p><b>знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 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</li> </ul>	
--	--	--

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях</li> <li>- методы работы в профессиональной и смежных сферах</li> <li>- структуру плана для решения задач</li> <li>- порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности</li> <li>- 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</li> <li>- правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы</li> <li>- основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика)</li> <li>- лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности</li> <li>- методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков</li> <li>- видов торговых структур</li> <li>- форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли, инфраструктуры потребительского рынка</li> <li>- методики выявления потребностей;</li> <li>- техники продаж;</li> <li>- методик проведения презентаций;</li> <li>- потребительских свойств товаров;</li> <li>- требований и стандартов производителя.</li> <li>-специализированных программных продуктов.</li> <li>- методики позиционирования продукции организации на рынке;</li> <li>- методов сегментирования рынка;</li> <li>- методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции.</li> <li>- инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.</li> <li>- основ организации послепродажного обслуживания.</li> <li><b>навыки:</b></li> <li>- поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;</li> <li>- проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;</li> <li>- обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);</li> <li>- составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;</li> </ul>	
--	--	--

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;</li> <li>- проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;</li> <li>- подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.</li> <li>- выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;</li> <li>- организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;</li> <li>- приемки товаров по количеству и качеству;</li> <li>- соблюдения правил охраны труда.</li> <li>- определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией;</li> <li>- формирования коммерческих предложений по продаже товаров;</li> <li>- подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;</li> <li>- информирования клиентов о потребительских свойствах товаров;</li> <li>- стимулирования клиентов на заключение сделки;</li> <li>- взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров;</li> <li>- закрытия сделок;</li> <li>- соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров;</li> <li>- использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи.</li> <li>- анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;</li> <li>- разработки программ по повышению лояльности клиентов;</li> <li>- разработки мероприятий по стимулированию продаж;</li> <li>- информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях;</li> <li>- участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров;</li> <li>- стимулирования клиентов на заключение сделки;</li> <li>- контроля состояния товарных запасов</li> <li>- информационно-справочного консультирования клиентов;</li> <li>- контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания;</li> <li>- обеспечения соблюдения стандартов организации.</li> </ul>	
<p>ОП.06.Правовое обеспечение профессиональной деятельности</p>	<p><b>умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;</li> <li>- анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части;</li> </ul>	<p>ОК 01 ОК 02 ОК 03 ПК 1.2. ПК 1.3</p>

	<p>анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры; формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).</p> <p>алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности</p> <p>- 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, использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач.</p> <p>- определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования</p> <p>- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; осуществлять выбор поставщиков; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</p> <p>составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;</p> <p>создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;</p> <p>обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;</p> <p>работать в единой информационной системе.</p> <p>- применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;</p> <p>- 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>- классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;</p>	<p>ПК 1.4  ПК 1.6  ПК 2.4  ПК 3.5.</p>
--	--	--

	<p>разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;</p> <p>- осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;</p> <p>осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;</p> <p>подготавливать коммерческие предложения, запросы;</p> <p>оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.</p> <p>- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;</p> <p>осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;</p> <p>проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;</p> <p>осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);</p> <p>использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;</p> <p>- применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;</p> <p>применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;</p> <p>управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;</p> <p>оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;</p> <p>применять электронный документооборот;</p> <p>осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;</p> <p>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;</p> <p>- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</p> <p>осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;</p> <p>пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.</p> <p>обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;</p> <p>Проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов;</p>	
--	---	--

	<p>организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж;</li><li>разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности;</li><li>разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;</li><li>анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров;</li><li>анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники;</li><li>анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов;</li><li>вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию;</li><li>вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов.</li></ul> <p><b>знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- 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;</li><li>- 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.</li><li>- содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования</li><li>- 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;</li><li>требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота.</li><li>- законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; особенностей составления закупочной документации; методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.</li><li>- основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки;</li></ul>	
--	---	--

	<p>- нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность;</p> <p>- международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;</p> <p>международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции;</p> <p>стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции;</p> <p>методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков;</p> <p>методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках;</p> <p>основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций;</p> <p>документооборота внешнеторговых сделок;</p> <p>условий внешнеторгового контракта;</p> <p>норм этики и делового общения с иностранными партнерами.</p> <p>- видов торговых структур;</p> <p>форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли;</p> <p>инфраструктуры потребительского рынка;</p> <p>- средств, методов, инноваций в отрасли;</p> <p>организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;</p> <p>требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</p> <p>основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли;</p> <p>требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;</p> <p>- правил торговли;</p> <p>количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.</p> <p>- законодательства Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия;</p> <p>современного российского и зарубежного опыта в области обеспечения качества и безопасности товаров;</p> <p>основных методов оценки качества и безопасности потребительских товаров;</p> <p>организации проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов;</p> <p>сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.</p> <p>-методики позиционирования продукции организации на рынке;</p> <p>методов сегментирования рынка;</p> <p>методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции.</p> <p><b>навыки:</b></p>	
--	---	--

	<ul style="list-style-type: none"><li>- оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</li><li>- мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;</li><li>- установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;</li><li>- составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.</li><li>- формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;</li><li>- 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;</li><li>- осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</li><li>- публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</li><li>- публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;</li><li>- 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 исполнения контрактов.</li><li>- направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;</li><li>- проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;</li><li>- составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);</li><li>- документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;</li><li>- подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках; формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;</li><li>- обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;</li><li>- формирования проекта внешнеторгового контракта;</li><li>- осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;</li></ul>	
--	---	--

	<p>- подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</p> <p>- выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;</p> <p>- 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; приемки товаров по количеству и качеству; соблюдения правил охраны труда.</p> <p>-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 использование современных баз данных;</p> <p>организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов; оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации;</p> <p>регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров;</p> <p>систематизации данных о фактическом уровне качества товаров;</p> <p>оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров.</p> <p>- разработки программ по повышению лояльности клиентов;</p> <p>разработки мероприятий по стимулированию продаж; информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях;</p> <p>участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров;</p> <p>стимулирования клиентов на заключение сделки;</p>	
<p>ОП.07.Менеджмент (по отраслям)</p>	<p><b>Умения:</b></p> <p>- Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;</p> <p>- Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;</p> <p>- 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>	<p>ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ПК 1.2</p>

	<p>- Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде; Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.</p> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;</li> <li>- номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности;</li> <li>- функции менеджмента: организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта; современная научная и профессиональная терминология;</li> <li>- систему методов управления;</li> <li>- стили управления, коммуникации, деловое и управленческое общение;</li> <li>- особенности менеджмента в области профессиональной деятельности;</li> <li>- порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности.</li> <li>- актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;</li> </ul>	
ОП.08.Маркетинг	<p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;</li> <li>- Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;</li> <li>- Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях</li> <li>- Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;</li> <li>- Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.</li> <li>- Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации</li> <li>- Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий</li> <li>- Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.</li> <li>- Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов</li> <li>- Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.</li> <li>- Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.</li> </ul>	<p>ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4 ПК 2.5 ПК 2.6 ПК 2.7 ПК 2.8</p>

	<p>- Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.</p> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;</li> <li>- основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;</li> <li>- алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях;</li> <li>- методы работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>- структуру плана для решения задач;</li> <li>- порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности.</li> <li>- номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности;</li> <li>- приемы структурирования информации;</li> <li>- формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации;</li> <li>- порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств</li> <li>- современная научная и профессиональная терминология;</li> <li>- возможные траектории профессионального развития и самообразования</li> <li>- методов и инструментов работы с базами данных о состоянии внутренних и внешних рынков.</li> <li>- методы изучения рынка, анализа окружающей среды;</li> <li>- средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговые коммуникации и их характеристику;</li> <li>- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;</li> <li>- этапы маркетинговых исследований, их результат.</li> </ul>	
ОП.09.Бизнес-планирование	<p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- распознавать задачу или проблему в профессиональном или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части</li> <li>- определять этапы решения задачи</li> <li>- выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы</li> <li>- составлять план действия</li> <li>- определять необходимые ресурсы</li> <li>- владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах</li> <li>- реализовывать составленный план</li> <li>- оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</li> <li>- определять задачи для поиска информации</li> <li>- определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию</li> <li>- выделять наиболее значимое в перечне информации</li> </ul>	<p>ОК 01 ОК 02 ОК 03 ПК 1.1. ПК 1.6. ПК 3.2. ПК 3.4. ПК 3.5. ПК 3.6. ПК 3.8.</p>

	<ul style="list-style-type: none"><li>- оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач</li><li>- использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач</li><li>- определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию;</li><li>- 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;</li><li>- определять источники финансирования</li><li>- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних рынках</li><li>- обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции в формате электронных таблиц</li><li>- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов</li><li>- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ</li><li>- планировать объемы собственных продаж;</li><li>- устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;</li><li>- использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;</li><li>- формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента;</li><li>- планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;</li><li>- использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;</li><li>- предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме;</li><li>- опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;</li><li>- работать с возражениями клиента;</li><li>- применять техники по закрытию сделки;</li><li>- суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту;</li><li>- фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме;</li><li>- обеспечивать конфиденциальность полученной информации;</li></ul>	
--	---	--

- анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий.
- 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;
- 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.
- анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;
- анализировать оборачиваемость складских остатков.
- 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;

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж;</li> <li>- вести деловую переписку с клиентами и партнерами;</li> <li>- использовать программные продукты.</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 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</li> <li>- алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях</li> <li>- методы работы в профессиональной и смежных сферах</li> <li>- структуру плана для решения задач</li> <li>- порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности</li> <li>- 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</li> <li>- содержание актуальной нормативно-правовой документации;</li> <li>- современная научная и профессиональная терминология;</li> <li>возможные траектории профессионального развития и самообразования</li> <li>- порядок выстраивания презентации</li> <li>- кредитные банковские продукты</li> <li>- методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков</li> <li>- видов торговых структур</li> <li>- форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли, инфраструктуры потребительского рынка</li> <li>- методики выявления потребностей;</li> <li>- техники продаж;</li> <li>- методик проведения презентаций;</li> <li>- потребительских свойств товаров;</li> <li>- требований и стандартов производителя.</li> <li>- методики позиционирования продукции организации на рынке;</li> <li>- методов сегментирования рынка;</li> <li>- методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции.</li> <li>- инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.</li> <li>- основ организации послепродажного обслуживания.</li> </ul>	
ОП.10.Интернет-маркетинг	<p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;</li> <li>- выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;</li> </ul>	<p>ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- составлять план действия;</li> <li>- владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>- определять необходимые ресурсы;</li> <li>- оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</li> <li>- реализовывать составленный план</li> <li>- определять задачи для поиска информации;</li> <li>- определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию;</li> <li>- выделять наиболее значимое в перечне информации;</li> <li>- оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач;</li> <li>- использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач;</li> <li>- организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности</li> <li>- грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке;</li> <li>- использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей; применять рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности;</li> <li>- пользоваться средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной специальности</li> <li>- понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы;</li> <li>- участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы;</li> <li>- строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности;</li> <li>- кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые);</li> <li>- писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы</li> <li>- выявлять технические ошибки в работе веб-сайта;</li> <li>- документировать выявленные ошибки в работе веб-сайта;</li> <li>- формулировать предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити);</li> <li>- выявлять технические преимущества веб-сайтов конкурентов;</li> <li>- использовать инструменты для проведения технического аудита;</li> <li>- составлять список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи;</li> </ul>	<p>ОК 08 ОК 09 ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ПК 3.5 ПК 3.6</p>
--	--	--

- обосновывать выбор целевой аудитории;
- сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;
- актуализировать информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";
- сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;
- оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки;
- составлять информационно-аналитические справки;
- анализировать собранную информацию и принимать решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины;
- составлять список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;
- анализировать релевантность составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта;
- разрабатывать рекламные модули;
- создавать тексты и рекламные слоганы;
- создавать тексты для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций;
- составлять информационно-аналитические справки;
- оформлять отчетные документы
- создавать уникальное торговое предложение для определенных задач, работать с сервисами рассылок;
- анализировать список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию;
- рассчитывать бюджет на создание лендинга;
- писать техническое задание на создание лендинга для сторонних организаций;
- работать с бесплатными сервисами создания лендингов;
- составлять smm-стратегии;
- составлять контент-планы;
- создавать стратегии продвижения;
- разрабатывать уникальные торговые предложения;
- создавать стратегии продвижения;
- различать виды текстов;
- выявлять особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины;
- определять маркетинговые стратегии;
- определять СТА для лендингов;
- определять факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче.

**Знания:**

- 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;

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- методы работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>- структуру плана для решения задач;</li> <li>- порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности</li> <li>- номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности;</li> <li>- приемы структурирования информации;</li> <li>- формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации;</li> <li>- порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе с использованием цифровых средств</li> <li>- психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности.</li> <li>- особенности социального и культурного контекста;</li> <li>- роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека;</li> <li>- основы здорового образа жизни;</li> <li>- правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы;</li> <li>- основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика);</li> <li>- лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности.</li> <li>- особенности функционирования современных поисковых машин;</li> <li>- особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов;</li> <li>- особенности функционирования современных поисковых машин;</li> <li>- правила формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщаемого поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта;</li> <li>- внутренние ошибки веб-сайта, влияющие на результат работы поисковых машин, и способов устранения ошибок;</li> <li>- особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов;</li> <li>- основы оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;</li> <li>- способы корректировки внутренних ошибок веб-сайта;</li> <li>- основы копирайтинга и веб-райтинга;</li> <li>- основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов и веб-дизайна;</li> <li>- стандарты верстки веб-сайтов;</li> <li>- правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов;</li> <li>- основы письменной деловой коммуникации использовать инструменты для проведения технического аудита;</li> <li>- правила составления и план документа аудита интернет-маркетинга организации;</li> </ul>	
--	--	--

	<ul style="list-style-type: none"><li>- правила оформления заявочных и платежных документов участников торгово-промышленной выставки;</li><li>- перечень (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети «интернет»;</li><li>- особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа;</li><li>- основы компьютерной грамотности;</li><li>- основы гипертекстовой разметки;</li><li>- методы обработки текстовой и графической информации;</li><li>- правила составления и критерии качества списка ключевых слов и словосочетаний;</li><li>- стандарты делового общения в письменной и устной форме;</li><li>- правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов;</li><li>- принципиальные отличия лендингов от сайтов;</li><li>- основы разработки и поддержки сайтов/лендингов;</li><li>- правила формирования основных тегов (заголовков страницы, ключевых слов страницы, описания страницы);</li><li>- сервисы для автоматизации рассылок;</li><li>- правила формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщающего поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта;</li><li>- основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов;</li><li>- основы веб-технологии;</li><li>- основы веб-дизайна</li></ul> <p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- проведения технического анализа аудируемого веб-сайта;</li><li>- проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта;</li><li>- проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта;</li><li>- анализа поисковой выдачи;</li><li>- анализа веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи;</li><li>- анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";</li><li>- анализа присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем;</li><li>- определения стратегии поискового продвижения;</li><li>- оформления заявочных и платежных документов участников торгово-промышленной выставки;</li><li>- проверки и корректировки списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении;</li><li>- определения стратегии продвижения в социальных сетях;</li><li>- размещения текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;</li></ul>	
--	--	--

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- размещения медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;</li> <li>- разработки лендинга;</li> <li>- анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы;</li> <li>- анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании;</li> <li>- составления отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории.</li> </ul>	
<p>ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности</p> <p>МДК.01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке</p> <p>МДК.01.02 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</p>	<p><b>Владеть навыками:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;</li> <li>- проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;</li> <li>- обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);</li> <li>- составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;</li> <li>- подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;</li> <li>- проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;</li> <li>- подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках;</li> <li>- оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</li> <li>- мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;</li> <li>- установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;</li> <li>- составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов;</li> <li>- формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;</li> <li>- 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;</li> <li>- осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</li> <li>- публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</li> </ul>	<p>ОК 01</p> <p>ОК 02</p> <p>ОК 03</p> <p>ОК 04</p> <p>ОК 05</p> <p>ОК 06</p> <p>ОК 07</p> <p>ОК 08</p> <p>ПК 1.1</p> <p>ПК 1.2</p> <p>ПК 1.3</p> <p>ПК 1.4</p> <p>ПК 1.5</p> <p>ПК 1.6</p>

	<ul style="list-style-type: none"><li>- публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;</li><li>- 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 исполнения контрактов;</li><li>- направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;</li><li>- проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;</li><li>- составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);</li><li>- документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;</li><li>- подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;</li><li>- формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;</li><li>- обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;</li><li>- формирования проекта внешнеторгового контракта;</li><li>- осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;</li><li>- подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом;</li><li>- подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;</li><li>- сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</li><li>- разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;</li><li>- мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</li><li>- документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;</li><li>- подготовки предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту;</li><li>- выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;</li></ul>	
--	---	--

- 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;
- соблюдения правил охраны труда.

**Уметь:**

- 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 информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.
- 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;
- работать в единой информационной системе;
- применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;
- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
- обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;
- описывать объект закупки;
- разрабатывать закупочную документацию;
- работать в единой информационной системе;

	<ul style="list-style-type: none"><li>- взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;</li><li>- анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;</li><li>- формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</li><li>- проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</li><li>- классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;</li><li>- разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;</li><li>- осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;</li><li>- осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;</li><li>- подготавливать коммерческие предложения, запросы;</li><li>- оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов;</li><li>- 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;</li><li>- осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;</li><li>- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;</li><li>- осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;</li><li>- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;</li><li>- осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;</li><li>- проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;</li><li>- осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);</li></ul>	
--	---	--

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;</li> <li>- применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;</li> <li>- применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;</li> <li>- управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;</li> <li>- оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;</li> <li>- применять электронный документооборот;</li> <li>- осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.</li> <li>- 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;</li> <li>- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</li> <li>- осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;</li> <li>- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.</li> </ul> <p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков;</li> <li>- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</li> <li>- стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;</li> <li>- правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</li> <li>- структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков;</li> <li>- методы и инструменты работы с базами больших данных;</li> <li>- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации,</li> <li>- схем электронного документооборота;</li> <li>- законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;</li> <li>- особенности составления закупочной документации;</li> <li>- методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта;</li> <li>- основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки;</li> <li>- нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность;</li> </ul>	
--	---	--

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;</li> <li>- международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции;</li> <li>- стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;</li> <li>- методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков;</li> <li>- методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках;</li> <li>- основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций;</li> <li>- документооборот внешнеторговых сделок;</li> <li>- условия внешнеторгового контракта;</li> <li>- нормы этики и делового общения с иностранными партнерами;</li> <li>- правила оформления документации по внешнеторговому контракту;</li> <li>- порядок документооборота в организации;</li> <li>- основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности;</li> <li>- виды торговых структур;</li> <li>- формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности;</li> <li>- материально-техническую базу торговли;</li> <li>- инфраструктуру потребительского рынка;</li> <li>- средства, методы, инновации в отрасли;</li> <li>- организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;</li> <li>- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</li> <li>- основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли;</li> <li>- требования законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность;</li> <li>- правила торговли;</li> <li>- количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.</li> </ul>	
<p>ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров МДК.02.01 Основы товароведения МДК.02.02 Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров</p>	<p><b>Владеть навыками:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров;</li> <li>- решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий;</li> <li>- применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров;</li> <li>- осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров;</li> </ul>	<p>ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 07 ОК 09 ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4 ПК 2.5</p>

	<ul style="list-style-type: none"><li>- выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров;</li><li>- разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров;</li><li>- выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;</li><li>- подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использованием современных баз данных;</li><li>- организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов;</li><li>- оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации;</li><li>- регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров;</li><li>- систематизации данных о фактическом уровне качества товаров;</li><li>- оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров;</li><li>- анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.</li></ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;</li><li>- идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;</li><li>- оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;</li><li>- идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;</li><li>- применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности;</li><li>- оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;</li><li>- устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</li></ul>	
--	---	--

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации;</li> <li>- реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров;</li> <li>- обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;</li> <li>- проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов;</li> <li>- организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты;</li> <li>- анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологии формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах;</li> <li>- применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;</li> <li>- устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</li> <li>- реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- классификацию продовольственных и непродовольственных товаров;</li> <li>- методы и способы кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;</li> <li>- обязательных требований к маркировке потребительских товаров;</li> <li>- основные понятия в сфере товароведения потребительских товаров;</li> <li>- технические требования и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации;</li> <li>- обязательные требования к маркировке потребительских товаров;</li> <li>- факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров;</li> <li>- условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</li> <li>- дефекты потребительских товаров; товарных потерь и способы их сокращения;</li> <li>- законодательство Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия;</li> <li>- современный российский и зарубежный опыт в</li> </ul>	
--	---	--

	<p>области обеспечения качества и безопасности товаров;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основные методы оценки качества и безопасности потребительских товаров;</li> <li>- организацию проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов;</li> <li>- сквозные цифровые технологии, применяемые в сфере обеспечения качества и безопасности товаров;</li> <li>- ассортимент товаров, показатели ассортимента и факторы, влияющие на его формирование;</li> <li>- приоритетные направления совершенствования ассортимента товаров;</li> <li>- основные положения категорийного менеджмента;</li> <li>- специфику процесса управления в категорийном менеджменте;</li> <li>- алгоритм разработки ассортиментной матрицы товарной категории;</li> <li>- порядок формирования категорий в ассортименте;</li> <li>- структуру ABC – и XYZ – анализа;</li> <li>- классификации продовольственных и непродовольственных товаров;</li> <li>- методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;</li> <li>- обязательных требований к маркировке потребительских товаров;</li> <li>- сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.</li> </ul>	
<p>ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору) МДК.03.01 Координация работы с клиентами МДК.03.02 Технология продаж потребительских товаров</p>	<p><b>Владеть навыками:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- сбора, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях;</li> <li>- формирования и актуализации клиентской базы;</li> <li>- проведения мониторинга деятельности конкурентов;</li> <li>- определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией;</li> <li>- формирования коммерческих предложений по продаже товаров, подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;</li> <li>- информирования клиентов о потребительских свойствах товаров;</li> <li>- стимулирования клиентов на заключение сделки;</li> <li>- взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров;</li> <li>- закрытия сделок;</li> <li>- соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров;</li> <li>- использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи;</li> <li>- сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;</li> <li>- мониторинг и контроль выполнения условий договоров;</li> </ul>	<p>ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ПК 3.5 ПК 3.6 ПК 3.7 ПК 3.8</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;</li> <li>- выполнения запланированных показателей по объему продаж;</li> <li>- разработки программ по повышению лояльности клиентов;</li> <li>- разработки мероприятий по стимулированию продаж;</li> <li>- информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях;</li> <li>- участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров;</li> <li>- стимулирования клиентов на заключение сделки;</li> <li>- контроля состояния товарных запасов;</li> <li>- анализа выполнения плана продаж;</li> <li>- информационно-справочного консультирования клиентов;</li> <li>- контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания;</li> <li>- обеспечения соблюдения стандартов организации.</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации;</li> <li>- вести и актуализировать базу данных клиентов;</li> <li>- формировать отчетную документацию по клиентской базе;</li> <li>- анализировать деятельность конкурентов;</li> <li>- определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;</li> <li>- планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами;</li> <li>- вести реестр реквизитов клиентов;</li> <li>- использовать программные продукты;</li> <li>- планировать объемы собственных продаж;</li> <li>- устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;</li> <li>- использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;</li> <li>- формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента;</li> <li>- планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;</li> <li>- использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;</li> <li>- предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме;</li> <li>- опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;</li> <li>- работать с возражениями клиента;</li> <li>- применять техники по закрытию сделки;</li> <li>- суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту;</li> </ul>	
--	--	--

	<ul style="list-style-type: none"><li>- фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме;</li><li>- обеспечивать конфиденциальность полученной информации;</li><li>- анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий;</li><li>- оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации;</li><li>- подготавливать документацию для формирования заказа;</li><li>- осуществлять мероприятия по размещению заказа;</li><li>- следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях;</li><li>- принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств;</li><li>- осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации;</li><li>- оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции;</li><li>- осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий;</li><li>- организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации;</li><li>- соблюдать конфиденциальность информации;</li><li>- предоставлять клиенту достоверную информацию;</li><li>- корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту;</li><li>- соблюдать в работе принципы клиентоориентированности;</li><li>- обеспечивать баланс интересов клиента и организации;</li><li>- обеспечивать соблюдение требований охраны;</li><li>- разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров;</li><li>- собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж;</li><li>- планировать работу по выполнению плана продаж;</li><li>- анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации;</li><li>- анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж;</li><li>- анализировать возможности увеличения объемов продаж;</li><li>- планировать и контролировать поступление денежных средств;</li><li>- обеспечивать наличие демонстрационной продукции;</li><li>- применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж;</li><li>- планировать рабочее время для выполнения плана продаж;</li><li>- планировать объемы собственных продаж;</li><li>- оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж;</li><li>- разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности;</li><li>- разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;</li></ul>	
--	---	--

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров;</li> <li>- анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники;</li> <li>- анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов;</li> <li>- вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию;</li> <li>- вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов;</li> <li>- анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;</li> <li>- обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;</li> <li>- анализировать оборачиваемость складских остатков;</li> <li>- составлять отчетную документацию по продажам;</li> <li>- разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента;</li> <li>- инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений;</li> <li>- инициативно вести диалог с клиентом;</li> <li>- резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы;</li> <li>- определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;</li> <li>- разрабатывать рекомендации для клиента;</li> <li>- собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;</li> <li>- анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента;</li> <li>- проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж;</li> <li>- вести деловую переписку с клиентами и партнерами;</li> <li>- использовать программные продукты.</li> </ul> <p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методики выявления потребностей клиентов;</li> <li>- методики выявления потребностей;</li> <li>- технику продаж;</li> <li>- методики проведения презентаций;</li> <li>- потребительские свойства товаров;</li> <li>- требования и стандарты производителя;</li> <li>- принципы и порядок ведения претензионной работы;</li> <li>- ассортимент товаров;</li> <li>- стандарты организации;</li> <li>- стандарты менеджмента качества;</li> <li>- гарантийную политику организации;</li> <li>- специализированные программные продукты;</li> <li>- методики позиционирования продукции организации на рынке;</li> <li>- методы сегментирования рынка;</li> <li>- методы анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции;</li> <li>- инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов;</li> </ul>	
--	--	--

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Законодательство Российской Федерации в области работы с конфиденциальной информацией;</li> <li>- Приказы, положения, инструкции, нормативную документацию по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания;</li> <li>- Основы организации послепродажного обслуживания.</li> </ul>	
<p>ПМ.04 Выполнение работ по профессии 17351 Продавец непродовольственных товаров</p> <p>МДК.04.01 Розничная торговля непродовольственными товарами</p> <p>МДК 04.02 Торгово-технологические операции в магазине</p>	<p><b>Владеть навыками:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- обслуживания покупателей, продажи различных групп непродовольственных товаров</li> <li>- приема товаров в соответствии с сопроводительными документами;</li> <li>- обслуживания и консультирование покупателей о свойствах товаров;</li> <li>- проверять товар по срокам годности и реализации</li> <li>- правила его эксплуатации торгово-технологического оборудования;</li> <li>- осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей;</li> <li>- изучать спрос покупателей;</li> <li>- проверять платежеспособность государственных денежных знаков;</li> <li>- оформлять документы по кассовым операциям</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения);</li> <li>- оценивать качество по органолептическим показателям;</li> <li>- подготавливать товары к продаже: распаковывать, собирать, проверять эксплуатационные свойства;</li> <li>- осуществлять контроль над своевременным пополнением рабочего запаса товаров, их сохранностью;</li> <li>- консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров;</li> <li>- создавать оптимальные условия хранения непродовольственных товаров и осуществлять проверку товара по сроку годности;</li> <li>- использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно-кассовое оборудование;</li> <li>- создавать оптимальные условия хранения непродовольственных товаров;</li> <li>- изучать спрос покупателей;</li> <li>- работать на контрольно-массовой машине, подсчитывать чеки (деньги) и сдавать их в установленном порядке;</li> <li>- производить сверку суммы реализации по показаниям кассовых счетчиков;</li> </ul> <p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ассортимент и товароведные характеристики основных групп непродовольственных товаров;</li> <li>- показатели качества различных групп непродовольственных товаров</li> </ul>	<p>ОК 01</p> <p>ОК 02</p> <p>ОК 03</p> <p>ОК 04</p> <p>ОК 05</p> <p>ОК 06</p> <p>ОК 09</p> <p>ПК 4.1</p> <p>ПК 4.2</p> <p>ПК 4.3</p> <p>ПК 4.4</p> <p>ПК 4.5</p> <p>ПК 4.6</p> <p>ПК 4.7</p> <p>ПК 4.8</p> <p>ПК 4.9</p> <p>ПК 4.10</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров;</li> <li>- технологию хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;</li> <li>- правила торгового обслуживания и торговли товарами;</li> <li>- технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки; правила торгового обслуживания и торговли товарами;</li> <li>- перечислять классификацию, назначение, свойства непродовольственных товаров пользователям;</li> <li>- нормативную документацию по защите прав потребителей;</li> <li>- правила расшифровки артикула и маркировки, способы использования, хранения и ухода за товарами;</li> <li>- условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним;</li> <li>- классификацию, назначение видов торгового оборудования;</li> <li>- устройство и принципы работы оборудования;</li> <li>- типовые правила эксплуатации оборудования;</li> <li>- гарантийные сроки пользования непродовольственных товаров,</li> <li>- анализировать рынок с целью формирования спроса для клиентов;</li> <li>- называть основные элементы защиты государственных денежных знаков при использовании оборудования для проверки банкнот</li> <li>- формировать документы по кассовым операциям</li> </ul>	
<p>ПМ.05 Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала. МДК.05.01 Организация работы кассира торгового зала МДК.05.02 Эксплуатация контрольно-кассовой техники</p>	<p><b>Владеть навыками:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;</li> <li>- соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями;</li> <li>- проверять платежеспособность государственных денежных знаков;</li> <li>- оформлять документы по кассовым операциям</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию;</li> <li>- устройство и правила эксплуатации оборудования;</li> <li>- проверять по основным элементам защиты государственных денежных знаков при использовании оборудования для проверки банкнот</li> <li>- работать с контрольно-кассовым аппаратом и оформлять документы по кассовым операциям</li> </ul> <p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- классификацию, назначение видов торгового оборудования;</li> <li>- технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию;</li> <li>- классификацию, основные элементы защиты государственных денежных знаков</li> <li>- работать с торгово-техническим оборудованием и контрольно-кассовым аппаратом, устранять мелкие неисправности в работе оборудования;</li> <li>- оперативно производить расчеты с покупателями;</li> </ul>	<p>ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ОК 09 ПК 5.1. ПК 5.2. ПК 5.3.</p>

## Раздел 5. Структура образовательной программы

### 5.1. Учебный план

- учебный год начинается с 1 сентября;
- продолжительность учебной недели – шестидневная;
- продолжительность занятий – группировка парами;
- в учебном плане закреплены следующие формы промежуточной аттестации: экзамен, дифференцированный зачет. Количество экзаменов в учебном году не превышает 8, зачетов – 10 (без учета физической культуры).
- при реализации ППСЗ по специальности 38.02.08 Торговое дело предусматриваются учебная и производственная практика в рамках профессиональных модулей. Учебная практика организована в мастерских образовательного учреждения, производственная проводится в организациях и на предприятиях на основе заключенных договоров;
- общая продолжительность каникул составляет 24 недели.

Получение среднего профессионального образования на базе основного общего образования осуществляется с одновременным получением среднего общего образования в пределах соответствующей образовательной программы среднего профессионального образования. В этом случае образовательная программа среднего профессионального образования, реализуемая на базе основного общего образования, разрабатывается на основе требований, соответствующих федеральных государственных образовательных стандартов среднего общего и среднего профессионального образования с учетом получаемой профессии среднего профессионального образования.

Общий объем образовательной программы СПО, реализуемый на базе основного общего образования составляет 1476 часов.

Общеобразовательный цикл учебного плана включает в себя: общие, профильные и дополнительные учебные дисциплины.

На основании запроса работодателей вариативная часть образовательной программы направлена на расширение основных видов деятельности, к которым должен быть готов выпускник, освоивший образовательную программу, согласно сочетанию получаемых квалификаций, в т. ч. на расширение объема времени необходимого на реализацию профессиональных модулей (междисциплинарных курсов), дисциплин обязательной части.

Детальное распределение часов вариативной части представлено в таблице:

<i>Индексы циклов и максимальная учебная нагрузка по циклам ФГОС, часов</i>	<i>Распределение вариативной части</i>		
	<i>Всего</i>	<i>В том числе</i>	
		<i>На увеличение объема обязательных дисциплин (МДК)</i>	<i>На введение дополнительных дисциплин (ПМ)</i>
ПМ.00	1836	576	
ПА.	144	144	
Практика, в том числе преддипломная	756	396	
Вариативная часть		1116	

Оценка качества образовательной программы включает текущий контроль знаний, промежуточную и итоговую аттестацию обучающихся. Текущий контроль результатов подготовки осуществляется в процессе проведения практических занятий, выполнения самостоятельной работы обучающимися, в режиме тестирования и т.д.

Промежуточная аттестация проводится в соответствии с календарным учебным графиком и включает зачет (дифференцированный зачет), экзамен. По некоторым МДК и практикам предусмотрены комплексные дифференцированные зачеты и экзамены.

Информация о комплексных формах оценивания представлена в таблице:

№	Наименование комплексного вида контроля	Наименование дисциплины, МДК
1	Экзамен комплексный квалификационный	ПМ.01, ПМ.02
2	Комплексный дифференцированный зачет	УП.02,ПП.02; УП.03,ПП.03; УП.04,ПП.04; УП.05,ПП.05. МДК.04.01,МДК.04.02; МДК.05.01,МДК.05.02.

Государственная итоговая аттестация проводится в форме демонстрационного экзамена и защиты дипломного проекта (работы).

### **9. Перечень кабинетов, лабораторий, мастерских и др. для подготовки по профессии СПО 38.02.08 Торговое дело**

№	Наименование
<b>Кабинеты</b>	
1	История России
2	Иностранный язык в профессиональной деятельности
3	Безопасность жизнедеятельности
4	Основы финансовой грамотности, экономика и анализ финансово-хозяйственной деятельности торговой организации
5	Автоматизация торгово-технологических процессов, эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда
6	Правовое обеспечение профессиональной деятельности
7	Междисциплинарные курсы и модули
<b>Лаборатории</b>	
1	Предпринимательства и интернет – маркетинга
2	Автоматизации и цифровизации торговой деятельности
3	Товароведения и организации экспертизы качества товаров
<b>Мастерские</b>	
1	Учебный магазин
<b>Спортивный комплекс</b>	
1	Спортивный зал
2	Открытый стадион широкого профиля с элементами полосы препятствий
3	Стрелковый тир (в любой модификации, включая электронный) или место для стрельбы
<b>Залы</b>	
1	Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет
2	Актовый зал

**1. Сводные данные по бюджету времени (в неделях для специальности) (сделать две таблицы)**

Курсы	Обучение по дисциплинам и междисциплинарным курсам	Учебная практика	Производственная практика		Промежуточная аттестация	Государственная итоговая аттестация	Каникулы	Всего (по курсам)
			по профилю специальности	преддипломная				
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I курс	39				2		11	52
II курс	38	1			2		11	52
III курс	13	7	9	4	2	6	2	43
<b>Всего</b>	90	8	9	4	6	6	24	147

## 5. Структура образовательной программы

### 5.1. Учебный план

Индекс	Наименование циклов, дисциплин, профессиональных модулей, МДК, практик	Формы промежуточной аттестации		Объем образовательной нагрузки	Учебная нагрузка обучающихся (час.)								Распределение учебной нагрузки по курсам и семестрам (час. в семестр)					
		Зачеты	Экзамены		самостоятельная учебная работа	Во взаимодействии с преподавателем							I курс		II курс		III курс	
						всего учебных занятий	Нагрузка на дисциплины и МДК			По практике производственной и учебной (практическая подготовка)	Консультации	Промежуточная аттестация	1 сем./ трим. 17 нед.	2 сем./трим. 22 нед.	3 сем./ трим. 17 нед.	4 сем./трим. 21 нед.	5 сем./трим.13 нед.	6 сем./ трим. нед.
							Теоретическое обучение	лаб. и практ. занятий	курсовых работ (проектов)									
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>		<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>18</b>
<b>О.00</b>	<b>Общеобразовательный цикл</b>	<b>9</b>	<b>4</b>	<b>1476</b>		<b>1404</b>							<b>612</b>	<b>792</b>				
<b>ОУД</b>	<b>Общие учебные дисциплины</b>	<b>8</b>	<b>2</b>	<b>996</b>		<b>960</b>					<b>24</b>	<b>12</b>	<b>408</b>	<b>552</b>				
ОУД.01	Русский язык		2	72		60					6	6	34	26				
ОУД.02	Литература	2		108		102					6		34	68				
ОУД.03	Иностранный язык	2		72		72							34	38				
ОУД.04	История		2	136		118					12	6	34	84				
ОУД.05	Физическая культура	2		72		72							34	38				
ОУД.06	Основы безопасности и защиты Родины	2		68		68							34	34				
ОУД.07	Информатика	2		144		144							68	76				
ОУД.08	Химия	2		72		72							34	38				
ОУД.09	Обществознание	2		108		108							34	74				
ОУД.10	Биология	2		72		72							34	38				
ОУД.11	География	2		72		72							34	38				

<b>ПУД</b>	<b>Профильные учебные дисциплины</b>		<b>2</b>	<b>448</b>		<b>412</b>					<b>24</b>	<b>12</b>	<b>172</b>	<b>240</b>				
УПД.01	Математика		2	340		322					12	6	138	184				
УПД.02	Физика		2	108		90					12	6	34	56				
<b>ДУД</b>	<b>Дополнительные учебные дисциплины</b>	<b>1</b>		<b>32</b>		<b>32</b>							<b>32</b>					
ДУД.01	Индивидуальный проект/Родной язык	1		32		32							32					
<b>СГ.</b>	<b>Социально-гуманитарный цикл</b>	<b>4</b>		<b>368</b>	<b>35</b>	<b>287</b>	<b>129</b>	<b>204</b>							<b>198</b>	<b>118</b>	<b>52</b>	
СГ.01	История России	3		48	5	43	43								48			
СГ.02	Иностранный язык в профессиональной деятельности	5		102	10	92		92							34	42	26	
СГ.03	Безопасность жизнедеятельности	4		68	8	60	40	20							34	34		
СГ.04	Физическая культура	5		102	10	92		92							34	42	26	
СГ.05	Основы финансовой грамотности	3		48	2	46	46								48			
<b>ОП</b>	<b>Общепрофессиональный цикл</b>	<b>8</b>	<b>2</b>	<b>610</b>											<b>376</b>	<b>196</b>	<b>38</b>	
ОП.01	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	3		64	2	62	58	4							64			
ОП.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	4		98	4	94	80	14							64	34		
ОП.03	Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охраны труда	3		34	2	32	30	2							34			
ОП.04	Автоматизация торгово-технологических процессов	3		36	2	34	32	2							36			
ОП.05	Основы предпринимательства	3		36	2	34	32	2							36			
ОП.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	4		72	4	68	60	8							32	40		
ОП.07	Менеджмент (по отраслям)		5	68											38	30		
ОП.08	Маркетинг		5	60											36	24		
ОП.09	Бизнес-планирование	4		72											36	36		
ОП.10	Интернет-маркетинг	5		70												32	38	
<b>П.</b>	<b>Профессиональный цикл</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>858</b>											<b>38</b>	<b>442</b>	<b>378</b>	
<b>ПМ.01</b>	<b>Организация и осуществление торговой деятельности</b>		<b>6(э к)</b>	<b>254</b>	<b>44</b>	<b>210</b>	<b>142</b>	<b>48</b>	<b>20</b>	<b>144</b>					<b>38</b>	<b>216</b>		
МДК.01.01	Организация торгов-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках		4	154	32	122	74	28	20						38	116		
МДК.01.02	Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд		4	100	12	88	68	20								100		
УП.01	Учебная практика	5		72						72						36	36	

ПП.01	Производственная практика (по профилю специальности)	6		72						72							72	
<b>ПМ.02</b>	<b>Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)</b>		<b>6(э к)</b>	<b>240</b>	<b>32</b>	<b>208</b>	<b>140</b>	<b>48</b>	<b>20</b>	<b>144</b>						<b>188</b>	<b>52</b>	
МДК.02.01	Товароведение потребительских товаров		4	100	12	88	62	26								100		
МДК.02.02	Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров		5	140	20	120	78	22	20							88	52	
УП.02	Учебная практика	6		72						72							36	36
ПП.02	Производственная практика (по профилю специальности)			72						72								72
<b>ПМ.03</b>	<b>Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)</b>		<b>6(э к)</b>	<b>220</b>	<b>18</b>	<b>202</b>	<b>144</b>	<b>58</b>								<b>38</b>	<b>182</b>	
МДК.03.01	Координация работы с клиентами		5	80	10	70	48	22								38	42	
МДК.03.02	Технология продаж потребительских товаров		5	140	8	132	96	36									140	
УП.03	Учебная практика	6		72													36	36
ПП.03	Производственная практика (по профилю специальности)			72														72
<b>ПМ.04</b>	<b>Выполнение работ по профессии 17351 Продавец непродовольственных товаров</b>		<b>6(э к)</b>	<b>72</b>	<b>2</b>	<b>72</b>	<b>54</b>	<b>16</b>		<b>108</b>							<b>72</b>	
МДК.04.01	Розничная торговля непродовольственными товарами	5		36	2	34	28	6									36	
МДК.04.02	Торгово-технологические операции в магазине			36		36	26	10									36	
УП.04	Учебная практика	6		36						36								36
ПП.04	Производственная практика (по профилю специальности)			72							72							72
<b>ПМ.05</b>	<b>Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала</b>		<b>6(э к)</b>	<b>72</b>		<b>72</b>	<b>58</b>	<b>4</b>		<b>72</b>							<b>72</b>	
МДК.05.01	Организация работы кассира торгового зала	5		36		36	26	10									36	
МДК.05.02	Эксплуатация контрольно-кассовой техники			36		36	32	4									36	
УП.05	Учебная практика	6		36						36								36
ПП.05	Производственная практика (по профилю специальности)			36							36							36























### 5.3. Рабочая программа воспитания

### 5.4. Календарный план воспитательной работы

#### Раздел 6. Условия реализации образовательной программы

#### 6.1. Требования к материально-техническому оснащению образовательной программы

Кабинет «Методический»

№	Наименование оборудования	Техническое описание
<b>I Специализированная мебель и системы хранения</b>		
<b>Основное оборудование</b>		
1	Автоматизированное рабочее место	Предназначен для работы

6.1.2.2. Оснащение помещений, задействованных при организации самостоятельной и воспитательной работы.

Кабинет «Библиотека. Читальный зал»

№ п/п	Наименование оборудования	Техническое описание
<b>I Основное оборудование (читальный зал)</b>		
1.	Стеллаж офисный односторонний	Предназначен для размещения печатных изданий и оформления книжных выставок
2.	Стол письменный	Предназначен для удобного размещения обучающихся и выполнения письменных работ
3.	Стол письменный	Предназначен для работы преподавателя во время учебных занятий
4.	Стул РС	Предназначены для студентов во время самостоятельной работы
5.	Стулья на металлическом каркасе (29 шт.)	Предназначены для студентов во время учебных занятий
6.	Шкаф каталожный	Используется для алфавитного и систематического каталога
<b>Дополнительное оборудование</b>		
<b>I Основное оборудование (Библиотека)</b>		
1.	Стеллаж библиотечный	Стеллаж для хранения и демонстрации литературы
2.	Стеллаж библиотечный 2-х сторонний	Стеллаж для хранения и демонстрации литературы
3.	Стеллаж для печатной продукции	Используется для хранения печатной продукции
4.	Стеллаж офисный 2-х сторонний	Используется для хранения библиотечных документов (инвентарных книг, картотек)
5.	Стеллаж библиотечный демонстрационный МК черный	Используется для оформления книжных выставок
6.	Стол правый (цвета груша)	Используется для профессиональной работы педагогов-библиотекарей
7.	Тумба АТ 03 (цвета груша)	Предназначена для хранения учебно-методических материалов
8.	Тумба под ксерокс	Предназначена для хранения библиотечной техники
9.	Тумба под принтер	Используется для хранения электронных материалов

10.	Шкаф картотечный	Предназначен для хранения библиотечных карточек
11.	Шкаф для читательских формуляров	Предназначен для хранения специальных учетных библиотечных карточек-формуляров
12.	Кресло ПРЕСТИЖ	Предназначено для удобного выполнения работы педагогами-библиотекарями
13.	Кресло ПРЕСТИЖ В-10 синий	Предназначено для удобного выполнения работы педагогами-библиотекарями
<b>II Технические средства</b>		
<b>Основное оборудование</b>		
1.	Компьютер	Предназначен для выполнения профессиональных обязанностей педагога-библиотекаря
2.	Компьютер	Предназначен для выполнения профессиональных обязанностей педагога-библиотекаря
3.	Ноутбук	Используются обучающимися для выполнения самостоятельной работы Подключены к сети Internet, установлено лицензионное программное обеспечение:
4.	Сканер	Предназначен для сканирования документов
5.	Сканер	Предназначен для оцифровки библиотечных изданий
6.	МФУ	Печатное, копировальное, сканирующее устройство

#### **Актовый зал**

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование оборудования</b>	<b>Техническое описание</b>
<b>I Основное оборудование</b>		
1.	Занавес, кулисы, арлекин, задник	Элементы текстильного убранства сцены, антрактно-раздвижной занавес, открывающийся путем синхронного передвижения двух полотен от центра к боковым сторонам. Кулисы – вертикальные полотна, разделяющие сцену на планы – смысловые части. Арлекин – полоса ткани, расположенная на переднем плане в верхней части занавеса. Задник сцены – полотно, располагающееся на заднем плане сцены, является важным элементом декораций
2.	Свет сценический	Оборудование, прожекторы, создающие мощный световой поток; для формирования необходимой атмосферы
3.	Ударная установка	Комплект включает в состав следующие компоненты: бас-бочка 16» x 22», томы 7» x 10» и 8» x 12», напольный том – 14» x 16»,

		малый барабан 5» x 14» со стойкой для малого барабана; стойка для хай-хэта, стойка для тарелки, наклонная стойка для тарелки, педаль для бас-бочки и стул для барабанщика
4.	Бас-гитара	Бас-гитара
<b>II Технические средства</b>		
<b>Основное оборудование</b>		
1.	Ноутбук	Установлено лицензионное программное обеспечение: операционные системы Windows, пакет офисных программ
2.	Акустическая система	Устройство для воспроизведения звука - акустическая система активная
3.	Мультимедийный проектор	Устройство для проецирования изображения с ПК, применяется для проведения презентаций и демонстрации видеофайлов
4.	Микрофоны для вокала	Микрофон конденсаторный
5.	Экран настенный для проектора	Проекционный экран, сворачиваемый; устройство для демонстрации изображения
6.	Цифровой микшерный пульт	Микшер для создания живого звука в период трансляций, во время записи, также на мероприятиях, где требуется качественный звук

«Спортивный зал»

№	Наименование оборудования	Техническое описание
<b>Основное оборудование</b>		
1	Инвентарь для спортивных игр: мячи, сетки, стойки, щиты, кольца баскетбольные.	В ассортименте для каждого вида спорта
2	Инвентарь для гимнастики: гимнастические маты, гимнастические скамейки, гимнастические брусья, гимнастический турник, «Шведская стенка».	В ассортименте для каждого вида спорта
3	Лыжный инвентарь	Комплект лыжника
<b>Дополнительное оборудование</b>		
1	Игровая форма для спортивных игр	В ассортименте по размерам
2	Гимнастические обручи и скакалки	В ассортименте
3	Гимнастический канат	Хлопчатобумажный 40мм
<b>II Технические средства</b>		
<b>Основное оборудование</b>		
1	Компьютер	Монитор, клавиатура, мышь
<b>Дополнительное оборудование</b>		
1	Свисток	Пластиковый спортивный
2	Секундомер	Электронный спортивный

## 6.2. Требования к учебно-методическому обеспечению образовательной программы

Для успешной реализации ООП по специальности 38.02.08 Торговое дело преподавателями разрабатывается учебно-методическая документация, включающая методические рекомендации для преподавателей по преподаванию дисциплин; методические рекомендации для студентов по организации самостоятельного изучения учебного материала; методические пособия для проведения лабораторных и практических работ, по руководству самостоятельной работой студентов; фонды оценочных средств для проведения текущего контроля, промежуточной и итоговой аттестации.

Каждый обучающийся обеспечен не менее чем одним учебным печатным или электронным изданием по каждой дисциплине профессионального цикла и одним учебно-методическим печатным или электронным изданием по каждому междисциплинарному курсу (включая электронные базы периодических изданий).

Библиотечный фонд укомплектован печатными и электронными изданиями основной и дополнительной учебной литературы по дисциплинам всех циклов, изданной за последние 5 лет.

Библиотечный фонд, помимо учебной литературы, включает официальные, справочно-

библиографические и периодические издания в расчете 1–2 экземпляра на каждые 100 обучающихся. Каждому обучающемуся обеспечен доступ к комплектам библиотечного фонда. В читальном зале библиотеки обеспечен также доступ к профессиональным базам данных и информационным ресурсам сети Интернет.

Обучающиеся и преподаватели имеют возможность пользоваться электронной библиотечной системой «Лань».

## 6.3 Требования к практической подготовке студентов

ГАПОУ СО «Саратовский техникум отраслевых технологий» располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, лабораторной, практической работы обучающихся, предусмотренных учебным планом и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам. Производственная практика проводится в организации: ООО «Прайд Саратов».

## 6.4. Требования к организации воспитания студентов

Для реализации Программы определены следующие формы воспитательной работы с обучающимися:

- информационно-просветительские занятия (лекции, встречи, совещания, собрания и т.д.)
- массовые и социокультурные мероприятия;
- спортивно-массовые и оздоровительные мероприятия;
- деятельность творческих объединений, студенческих организаций;
- психолого-педагогические тренинги и индивидуальные консультации;
- научно-практические мероприятия (конференции, форумы, олимпиады, чемпионаты и др.);
- профориентационные мероприятия (конкурсы, фестивали, мастер-классы, квесты, экскурсии и др.);
- опросы, анкетирование, социологические исследования среди обучающихся.

## 6.5. Требования к кадровым условиям реализации образовательной программы

Реализация ООП обеспечивается педагогическими работниками ГАПОУ СО «Саратовский техникум отраслевых технологий», направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности.

Квалификация педагогических работников техникума соответствует квалификационным требованиям, указанным в профессиональном стандарте «Педагог профессионального обучения, профессионального образования и дополнительного профессионального образования», утвержденном приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 8 сентября 2015 г. № 608н.

Педагогические работники, привлекаемые к реализации образовательной программы, получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности.

Доля педагогических работников, обеспечивающих освоение обучающимися профессиональных модулей, имеющих опыт деятельности не менее 3 лет в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности.

Педагогических работников, участвующих в реализации ППСЗ по специальности 38.02.08 Торговое дело - 17 человек; 88,23% преподавателей имеют высшую квалификационную категорию, 11,77% - без категории.

#### **Раздел 7. Разработчики образовательной программы**

<b>ФИО</b>	<b>Должность</b>
Макеева Елена Вячеславовна	Заместитель директора по УПР
Рожкова Елена Викторовна	Заместитель директора по ООП
Давыдова Аниса Бакыткереевна	Методист
Бурова Елена Васильевна	Председатель м/к