

Государственное областное бюджетное
профессиональное образовательное учреждение
«Липецкий техникум сервиса и дизайна»

СОГЛАСОВАНО

Региональный менеджер по
персоналу ООО «Агроторг»

Е.А. Левина
2022г.



УТВЕРЖДАЮ

Директор ГОБПОУ «ЛТСиД»

Р.А.Токарев
2022г.



ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА

специальности

38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

квалификация базовой подготовки
Менеджер по продажам

Форма обучения очная

Липецк, 2022 г.

Содержание

Раздел 1. Общие положения.....	3
Раздел 2. Общая характеристика образовательной программы	4
Раздел 3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника	6
Раздел 4. Планируемые результаты освоения	7
4.1. Общие компетенции.....	7
4.2. Виды профессиональной деятельности и профессиональные компетенции	8
Раздел 5. Структура образовательной программы	17
5.1. Учебный план	17
5.2. Календарный учебный график.....	19
5.3 Рабочая программа воспитания	19
5.4 Календарный план воспитательной работы.....	19
Раздел 6. Условия реализации образовательной программы	20
6.1. Требования к материально-техническому оснащению	20
6.2 Требования к учебно-методическому обеспечению образовательной программы	22
6.3 Требования к организации воспитания обучающихся	23
6.4 Требования к кадровым условиям реализации образовательной программы	24
Раздел 7. Фонды оценочных средств для проведения государственной итоговой аттестации	25
Раздел 8. Разработчики основной образовательной программы.....	27
Приложение 1 Учебный план	
Приложение 2 Календарный план	
Приложение 3 Программа воспитания, календарный план программы воспитания	
Приложение 4 Фонды оценочных средств	
Приложение 5 Рабочие программы учебных дисциплин	
Приложение 6 Рабочие программы профессиональных модулей	

Образовательная программа среднего профессионального образования (далее – ОП СПО) – программа подготовки специалистов среднего звена (далее - ППССЗ) разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» утвержденного приказом Министерства образования и науки от 15 мая 2014 г. N 539; профессионального стандарта 08.026 Специалист в сфере закупок.

ОП СПО определяет рекомендованный объем и содержание среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» планируемые результаты освоения образовательной программы, условия образовательной деятельности.

ОП СПО разработана для реализации образовательной программы на базе основного общего образования.

Организация - разработчик: Государственное областное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Липецкий техникум сервиса и дизайна»

Раздел 1. Общие положения

Образовательная программа среднего профессионального образования

Образовательная программа среднего профессионального образования ОП СПО – ППССЗ специальности 30.02.04 «Коммерция (по отраслям)» реализуется Липецким техникумом сервиса и дизайна по программе базовой подготовки на базе основного общего образования.

ОП СПО – ППССЗ представляет собой систему документов, разработанную и утвержденную техникумом с учетом требований регионального рынка труда на основе Федерального государственного образовательного стандарта специальности среднего профессионального образования (ФГОС СПО), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «15» мая 2014 г. № 539, зарегистрировано в Минюсте РФ 26 июня 2014 г., регистрационный № 32855.

ОП СПО – ППССЗ регламентирует цель, ожидаемые результаты, содержание, условия и технологии организации образовательного процесса, оценку качества подготовки выпускника по данной специальности и включает в себя учебный план, рабочие программы дисциплин, профессиональных модулей, производственной (преддипломной) практики и другие методические материалы, обеспечивающие качественную подготовку обучающихся.

ОП СПО – ППССЗ ежегодно пересматривается и обновляется в части содержания учебных планов, состава и содержания рабочих программ дисциплин, рабочих программ профессиональных модулей, программы производственной (преддипломной) практики, методических материалов, обеспечивающих качество подготовки обучающихся.

ОП СПО – ППССЗ реализуется в совместной образовательной, производственной, общественной и иной деятельности обучающихся и работников ЛТСиД.

Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям) относится к укрупненной группе 38.00.00 Экономика и управление.

1.2. Нормативные документы для разработки ОП СПО – ППССЗ

Нормативную основу разработки ОП СПО по специальности составляют:

- Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об образовании в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2021);
- Федеральный закон от 31.07.2020 № 304-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» по вопросам воспитания обучающихся (вступ. в силу с 01.09.2020);

- Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»; утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «15» мая 2014 г. № 539, зарегистрировано в Минюсте РФ 26 июня 2014 г., регистрационный № 32855;
- Приказ от 10 сентября 2015 года N 625н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист в сфере закупок»»
- Приказ Минобрнауки России от 14 июня 2013 г. № 464 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования» (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 30 июля 2013 г., регистрационный № 29200) (далее – Порядок организации образовательной деятельности);
- Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 08.11.2021 № 800 "Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования" (Зарегистрирован 07.12.2021 № 66211);
- Приказ Министерства образования и науки РФ от 17 мая 2012 г. N 413 (ред. 11.12.2020) «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования» (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 7 июня 2012г., регистрационный N 24480);
- Письмо Минпросвещения России от 07.09.2022 г. № 05-1566;
- Устав ГОБПОУ «ЛТСиД».

Раздел 2. Общая характеристика образовательной программы

Общая характеристика основной образовательной программы по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Цель (миссия)

ОП СПО – ППССЗ имеет целью развитие у обучающихся личностных качеств, а также формирование общих и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС СПО по данной специальности.

Выпускник ЛТСиД в результате освоения ОП СПО – ППССЗ специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» будет профессионально готов к следующим видам деятельности:

- организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;
- организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;
- управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров;
- выполнение работ по профессиям рабочего: «Продавец продовольственных товаров, Продавец непродовольственных товаров».

Основная профессиональная образовательная программа ориентирована на реализацию следующих принципов:

- приоритет практикоориентированных знаний выпускника;
- ориентация на развитие местного и регионального сообщества;
- формирование потребности к постоянному развитию и инновационной деятельности в профессиональной сфере, в том числе и к продолжению образования;
- формирование готовности принимать решения и профессионально действовать в нестандартных ситуациях.

Срок освоения специальности

Нормативный срок освоения ОП СПО базовой подготовки при очной форме получения образования составляет 2 года 10 месяцев, что составляет 147 недель, в том числе:

Трудоемкость ОП СПО – ППССЗ специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Учебные циклы	Число недель
Аудиторная нагрузка	98
Учебная практика, производственная практика (по профилю специальности)	10
Производственная практика (преддипломная)	4
Промежуточная аттестация	5
Государственная итоговая аттестация	6
Каникулярное время	24
Итого:	147

Особенности

Подготовка специалистов осуществляется на фундаментальной математической и естественнонаучной основе, сочетании профессиональной подготовки с изучением ее социальных аспектов.

Практика проводится при освоении студентами профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей и реализуется концентрированно в несколько периодов. Практики проводятся на базе лаборатории ЛТСиД, а также на базе организаций, с которыми заключены соответствующие договоры. Аттестация по итогам производственной практики проводится в виде зачета с учетом (или на основании) результатов, подтвержденных документами с мест прохождения практики. По результатам практики студент представляет отчет и заполненный дневник по практикам.

В образовательном процессе для формирования и развития общих и профессиональных компетенций реализуется практико-ориентированный подход с использованием интерактивных и деятельностных форм обучения и тестовых методик. Большое внимание уделяется самостоятельной работе студентов и ее контролю.

Обеспечен доступ к Интернет-ресурсам, в рамках прохождения

общественной аккредитации организуется участие в Федеральном интернет-экзамене в сфере профессионального образования.

При успешном завершении обучения выпускникам выдаются дипломы государственного образца.

Востребованность выпускников

Выпускники специальности «38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» востребованы в организациях (предприятиях) разных форм собственности города Липецка и Липецкой области.

Возможности продолжения образования выпускника

Выпускник, освоивший ОП СПО – ППССЗ по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)», подготовлен:

- к освоению ОП ВПО;
- к освоению ОП ВПО в сокращенные сроки по направлению подготовки менеджеров по продажам.

Основные пользователи ОП СПО – ППССЗ

Основными пользователями ОП СПО – ППССЗ являются:

- преподаватели, сотрудники, имеющие отношение к образовательному процессу по данной специальности;
- студенты, обучающиеся по специальности «Коммерция (по отраслям)»;
- администрация и коллективные органы управления техникумом;
- абитуриенты и их родители, работодатели.

Раздел 3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника

Область профессиональной деятельности

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

Объекты профессиональной деятельности

Объектами профессиональной деятельности выпускников являются:

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

3.3. Виды профессиональной деятельности:

Менеджер по продаже готовится к следующим видам деятельности:

- организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;
- организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;
- управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров;
- выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих «Продавец продовольственных товаров, Продавец непродовольственных товаров».

Раздел 4. Планируемые результаты освоения ОП специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

4.1. Общие компетенции

Менеджер по продажам должен обладать **общими компетенциями**, включающими в себя способность:

Код компетенции	Содержание
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 8.	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9.	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10.	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 11.	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

4.2. Виды профессиональной деятельности и профессиональные компетенции

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

Вид профессиональной деятельности	Код компетенции	Наименование профессиональных компетенций
Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
	ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
	ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.
	ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
	ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
	ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
	ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
	ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
	ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков
	ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
Принимать товары по количеству и качеству	ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
	ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
	ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
	ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
	ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
	ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

	ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
	ПК 2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
	ПК 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров	ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
	ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.
	ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
	ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
	ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
	ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
	ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
	ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

Результаты освоения ОПОП в соответствии с целью основной профессиональной образовательной программы определяются приобретаемыми выпускником компетенциями, т.е. его способностью применять знания, умения и личные качества в соответствии с задачами профессиональной деятельности

Код компетенции	Компетенции	Результат освоения
Общие компетенции		
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Уметь: понимать сущность и социальную значимость своей будущей специальности. Знать: основные виды и результаты деятельности менеджера по продажам
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность,	Уметь: эффективно организовывать собственную деятельность

	выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	выполнения профессиональные задачи. Знать: методы и способы выполнения профессиональных задач
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Уметь: принимать решения при типовых и не типовых профессиональных ситуациях. Знать: Закон о защите прав потребителя, Правила торговли отдельных групп товаров.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Уметь: грамотно составлять запрос для поиска информации в различных источниках, базах данных. Рационально распределять время на все этапы решения задачи. Знать: правила техники безопасности и охраны труда.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Уметь: грамотно составлять запрос для поиска информации в различных источниках, базах данных. Знать: принципы работы справочно-информационных интерактивных систем
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Уметь: руководствоваться принципами профессиональной этики при взаимодействии с покупателями, коллегами и руководством. Знать: принципы делового общения в коллективе.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Уметь: проводить самооценку профессиональной деятельности, самостоятельно заниматься самообразованием. Знать: инновации в коммерции, развитие коммерции на современном этапе
ОК 8.	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.	Уметь: использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей. Знать: о роли физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека; основы здорового образа жизни.
ОК 9.	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.	Уметь: общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы; переводить (со словарем) иностранные тексты профессиональной направленности; самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас. Знать: лексический и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода (со словарем) иностранных текстов профессиональной направленности.
ОК 10.	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.	Уметь: общаться (устно и письменно) на профессиональные и повседневные темы; Знать: профессиональные термины, этику профессиональной деятельности
ОК 11.	Обеспечивать безопасность	Уметь: организовывать и проводить мероприятия по защите работающих и

	жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.	населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций; предпринимать профилактические меры для снижения уровня опасностей различного вида и их последствий в профессиональной деятельности и быту; использовать средства индивидуальной и коллективной защиты от оружия массового поражения. Знать: принципы прогнозирования развития событий и оценки последствий при техногенных чрезвычайных ситуациях и стихийных явлениях, в том числе в условиях противодействия терроризму как серьезной угрозе национальной безопасности России.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Уметь: использовать необходимые нормативные документы; защищать свои права в соответствии с гражданским и трудовым законодательством. Знать: основные положения Конституции Российской Федерации; права и свободы человека и гражданина, механизмы их реализации; основы правового регулирования коммерческих отношений в сфере профессиональной деятельности.
Профессиональные компетенции		
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Уметь: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; Знать: составные элементы коммерческой деятельности, правила составления договоров; государственное регулирование коммерческой деятельности; Иметь практический опыт: установления коммерческих связей; соблюдения правил торговли;
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Уметь: управлять товарными запасами и потоками. Знать: организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию. Иметь практический опыт: приемки товаров по количеству и качеству.
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.	Уметь: обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству. Знать: правила торговли; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность. Иметь практический опыт: приемки товаров по количеству и качеству;
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Уметь: требований к организациям розничной торговли; устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; Знать: услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; Иметь практический опыт: соблюдения правил торговли;
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги	Знать: услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;

	оптовой и розничной торговли.	Уметь: оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства. Иметь практический опыт: соблюдения правил торговли;
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Знать: государственное регулирование коммерческой деятельности. Уметь: оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества. Иметь практический опыт: установления коммерческих связей;
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Знать: сущность и характерные черты современного менеджмента; процесс и методику принятия и реализации управленческих решений; функции менеджмента; систему методов управления; стили управления, коммуникации, деловое и управленческое общение. Уметь: планировать и организовывать работу подразделения; формировать организационные структуры управления. Иметь практический опыт: применения в профессиональной деятельности методов, средств и приемов менеджмента; делового и управленческого общения;
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Знать: современные тенденции развития статистического учёта; основные способы сбора, обработки, анализа и наглядного представления информации; основные формы и виды действующей статистической отчётности; способы наглядного представления статистических данных. Уметь: использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач профессиональной деятельности; выполнять расчёты статистических показателей и формулировать основные выводы; Иметь практический опыт: установления коммерческих связей
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	Знать: логистические цепи и схемы, современные складские технологии, логистические процессы; контроль и управление в логистике; закупочную и коммерческую логистику Уметь: применять логистические цепи и схемы, обеспечивающие рациональную организацию материальных потоков. Иметь практический опыт: выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Знать: классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации. Уметь: определять причины мелких неисправностей и устранять их в соответствии с инструкцией по эксплуатации. Иметь практический опыт: эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;

ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.	Уметь: анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций. Знать: финансовое планирование и методы финансового контроля; основные положения налогового законодательства. Иметь практический опыт: анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации.
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	Уметь: пользоваться нормативными документами в области налогообложения, рассчитывать основные налоги; составлять финансовые документы и отчеты. Знать: методику расчета основных видов налогов. методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности Иметь практический опыт: оформления финансовых документов и отчетов.
ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	Уметь: применять экономические методы и приемы в практической деятельности. Знать: управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; Иметь практический опыт: заполнять первичные документы по экономической деятельности организации.
ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.	Уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организации; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации. Знать: состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда; основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета; планирование деятельности организации. Иметь практический опыт: рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату.
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	Уметь: выявлять, формировать и удовлетворять потребности; обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций. Знать: составные элементы маркетинговой деятельности; средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику. Иметь практический опыт: выявления потребностей (спроса) на товары;

		реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка.
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.	Уметь: обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций. Знать: маркетинговые коммуникации и их характеристику; методы изучения рынка, анализа окружающей среды; конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности. Иметь практический опыт: участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций.
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	Уметь: проводить маркетинговые исследования рынка. Знать: этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом. Иметь практический опыт: анализа маркетинговой среды организации.
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	Уметь: оценивать конкурентоспособность товаров. Знать: методы изучения рынка, анализа окружающей среды, конкурентную среду, показатели оценки конкурентоспособности. Иметь практический опыт: участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций.
ПК 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.	Уметь: составлять финансовые документы и отчеты; осуществлять денежные расчеты; применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа. Знать: методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности, информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности. Иметь практический опыт: оформления финансовых документов и отчетов; проведения денежных расчетов.
ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	Уметь: применять методы товароведения; формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент. Знать: теоретические основы товароведения, классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп. Иметь практический опыт: определения показателей ассортимента; распознавания товаров по ассортиментной принадлежности.
ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их	Знать: виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания; особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров

	предупреждению или списанию.	Уметь: рассчитывать товарные потери и списывать их; виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания. Иметь практический опыт: определения показателей ассортимента.
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.	Уметь: расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями. Знать: товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку. Иметь практический опыт: точной расшифровки маркировки товаров.
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.	Уметь: оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества. Знать: классификацию ассортимента, оценку их качества, маркировку, дефекты и пороки. Иметь практический опыт: оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества.
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	Уметь: соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования. Знать: условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним. Иметь практический опыт: контроля режима и сроков хранения товаров.
ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.	Уметь: применять методы товароведения; Знать: санитарно-эпидемиологические требования к товарам; условия и сроки транспортирования и хранения. Иметь практический опыт: оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.	Уметь: осуществлять контроль за соблюдением обязательных требований нормативных документов, а также требований на добровольной основе ГОСТ, ГОСТ Р, ТУ; Знать: основные понятия, цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовую базу стандартизации, метрологии, подтверждения соответствия и контроля, основные положения Национальной системы стандартизации Иметь практический опыт: переводить внесистемные единицы измерений в единицы Международной системы (СИ).

ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.	<p>Уметь: работать со стандартами при приемке товаров по качеству и отпуске их при реализации.</p> <p>Знать: основы стандартизации, метрологии, оценки соответствия: контроля и подтверждения соответствия - сертификации соответствия и декларирования соответствия.</p> <p>Иметь практический опыт: оформлять и проверять правильность оформления документации в соответствии с установленными требованиями.</p>
---------	---	--

Раздел 5. Структура образовательной программы

5.1. Учебный план

Учебный план (УП) определяет следующие характеристики ОП СПО – ППССЗ по специальности:

- объемные параметры учебной нагрузки в целом, по годам обучения и по семестрам;
- перечень учебных дисциплин, профессиональных модулей и их составных элементов (междисциплинарных курсов, учебной и производственной практик);
- последовательность изучения учебных дисциплин и профессиональных модулей;
- распределение по годам обучения и семестрам различных форм промежуточной аттестации по учебным дисциплинам, профессиональным модулям (и их составляющим междисциплинарным курсам, учебной и производственной практике);
- объемы учебной нагрузки по видам учебных занятий, по учебным дисциплинам, профессиональным модулям и их составляющим;
- сроки прохождения и продолжительность преддипломной практики;
- формы государственной итоговой аттестации, объемы времени, отведенные на подготовку и защиту выпускной квалификационной работы в рамках ГИА;
- объем каникул по годам обучения.

Максимальный объем учебной нагрузки составляет 54 академических часа в неделю, включая все виды аудиторной и внеаудиторной работы.

Максимальный объем обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающихся при очной форме обучения составляет 36 академических часов в неделю.

Обязательная аудиторная нагрузка предполагает лекции, практические занятия, включая семинары и выполнение курсовых работ. Соотношение часов аудиторной и внеаудиторной (самостоятельной) работой студентов по образовательной программе составляет в целом 50:50. Самостоятельная работа организуется в форме выполнения курсовых работ, междисциплинарных проектов, подготовки рефератов, самостоятельного изучения отдельных дидактических единиц и т.д.

ОП СПО – ППССЗ специальности Коммерция (по отраслям) предполагает изучение следующих учебных циклов:

- общий гуманитарный и социально-экономический – ОГСЭ;
- математический и общий естественнонаучный – ЕН;
- профессиональный – П;
- учебная практика – УП;
- производственная практика (по профилю специальности) – ПП;
- производственная практика (преддипломная) – ПДП;
- промежуточная аттестация – ПА;

- государственная итоговая аттестация - ГИА.

Обязательная часть ОП СПО – ППССЗ по циклам составляет 70% от общего объема времени, отведенного на их освоение. Обязательная часть цикла ОГСЭ базовой подготовки предусматривает изучение следующих обязательных дисциплин: «Основы философии», «История», «Иностранный язык», «Физическая культура». Обязательная часть цикла ЕН состоит из дисциплин «Математика» и «Информационные технологии в профессиональной деятельности».

Вариативная часть в количестве 648 часов распределена таким образом:

ЕН.02. Информационные технологии в профессиональной деятельности -28 час.

ОПД.01. Экономика организации -18 час.

ОПД.02. Статистика -32 час.

ОПД.03. Менеджмент (по отраслям) -32 час.

ОПД.05. Правовое обеспечение профессиональной деятельности -32 час.

ОПД.07. Бухгалтерский учет -33 час.

МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности -98 час.

МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда – 30 час.

МДК.02.01. Финансы, налоги и налогообложение – 50 час.

МДК.02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности -44 час.

МДК.02.03. Маркетинг – 30 час.

МДК.03.01. Теоретические основы товароведения – 24 час.

МДК.03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров – 163 час.

МДК.04.03. Эксплуатация контрольно-кассовой техники -36 час.

В учебном плане предусмотрено выполнение обучающимися индивидуального проекта по информатике.

Профессиональный цикл состоит из общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей (ПМ) в соответствии с основными видами деятельности. В состав каждого ПМ входят несколько междисциплинарных курсов. При освоении обучающимися профессиональных модулей проводятся учебная практика и (или) производственная практика (по профилю специальности).

В профессиональном цикле предусматривается обязательное изучение дисциплины «Безопасность жизнедеятельности».

Учебный процесс организован в режиме пятидневной учебной недели. Для всех видов учебных занятий устанавливается академический час продолжительностью 45 минут, группируются парами по 90 минут (45 мин., перерыв 5 мин., 45 минут).

Учебный план в бумажном формате представлен в Приложении 1.

5.2. Календарный учебный график

В календарном учебном графике указывается последовательность реализации ОП СПО – ППССЗ специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), включая теоретическое обучение, практики, промежуточные и итоговую аттестации, каникулы.

Календарный учебный график приведен в структуре учебного плана в Приложении 2.

Рабочие программы дисциплин, профессиональных модулей, производственной (преддипломной) практики

Рабочие программы дисциплин, профессиональных модулей, производственной (преддипломной) практики разработаны и согласованы цикловой методической комиссией.

Рабочие программы дисциплин и профессиональных модулей представлены на бумажных носителях

5.3 Рабочая программа воспитания

Цели и задачи воспитания, обучающихся при освоении ими образовательной программы:

Цель рабочей программы воспитания – личностное развитие обучающихся и их социализация, проявляющиеся в развитии их позитивных отношений к общественным ценностям, приобретении опыта поведения и применения сформированных общих компетенций специалистов среднего звена на практике.

Задачи:

- формирование единого воспитательного пространства, создающего равные условия для развития обучающихся профессиональной образовательной организации;

- организация всех видов деятельности, вовлекающей обучающихся в общественно- ценностные социализирующие отношения;

- формирование у обучающихся профессиональной образовательной организации общих ценностей, моральных и нравственных ориентиров, необходимых для устойчивого развития государства;

- усиление воспитательного воздействия благодаря непрерывности процесса воспитания.

Рабочая программа воспитания представлена в приложении № 3 к основной образовательной программе.

5.4 Календарный план воспитательной работы

Календарный план воспитательной работы представлен в приложении 3.

Раздел 6. Условия реализации образовательной программы

6.1. Требования к материально-техническому оснащению

Техникум располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов практических занятий, дисциплинарной, междисциплинарной и модульной подготовки, учебной практики, предусмотренных учебным планом образовательного учреждения. Материально-техническая база соответствует действующим санитарным и противопожарным нормам.

Реализация ОП СПО – ППССЗ обеспечивает:

выполнение обучающимся практических занятий, практические задания с использованием персональных компьютеров; освоение обучающимся профессиональных модулей в условиях созданной соответствующей образовательной среды в образовательном учреждении или в организациях в зависимости от специфики вида профессиональной деятельности.

При реализации программы подготовки специалистов среднего звена техникум вправе применять электронное обучение и дистанционные образовательные технологии.

Образовательное учреждение обеспечено необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения.

Реализация ОП СПО – ППССЗ предполагает наличие учебных кабинетов, мастерских, лабораторий.

Перечень лабораторий, мастерских и других помещений, используемых для организации учебного процесса ОП СПО – ППССЗ:

Наименование кабинетов, лабораторий	Номер аудитории
Кабинеты:	
Подготовка к ГИА	100
Иностранный язык	319,420
Математика	307
Безопасность жизнедеятельности и охрана труда	103
Экономика. Менеджмент. Маркетинг	111
Статистика. Денежное обращение и кредит.	109
Документационное обеспечение управления. Междисциплинарные курсы	214
Правовое обеспечение профессиональной деятельности. История.	219
Организация коммерческой деятельности. Анализ финансово- хозяйственной деятельности	221
Гуманитарные и социально – экономические дисциплины	213

Бухгалтерский учет. Финансы, налогообложение и аудит.	303
Основы философии. Социально – экономические дисциплины	414
<i>Лаборатории:</i>	
Лаборатория информатики, информационных технологий и вычислительной техники	310
Лаборатория товароведения. Технического оснащения торговых организаций и охраны труда.	7 (учебные мастерские)
<i>Спортивный комплекс:</i>	
Спортивный зал	122
Гимнастический зал	123
Открытый стадион	
Место для стрельбы	
<i>Залы:</i>	
библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет	
актовый зал	

Условия реализации профессионального модуля ПМ. 04 «Выполнение работ по рабочим профессиям: «Продавец продовольственных товаров. Продавец непродовольственных товаров»: имеется база для выполнения программы ПМ, а именно лаборатория товароведения и технического оснащения торговых организаций с современным учебным оборудованием.

Обучение ведется по междисциплинарным курсам:

МДК 04.01 Розничная торговля непродовольственными товарами

МДК 04.02 Розничная торговля продовольственными товарами

МДК 04.03 Эксплуатация контрольно-кассовой техники.

Базы практик.

Основными базами практики студентов специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» являются предприятия ООО «Вкуснотеефф», сеть магазинов «Пятерочка», ООО «Профессиональное оборудование», ЗАО Торговый дом «Перекресток», ООО «Макс», ИП Ионов А.И., ИП Воржев И.П. с которыми у техникума оформлены договорные отношения. Имеющиеся базы практики студентов обеспечивают возможность прохождения практики всеми студентами в соответствии с учебным планом.

Реализация ОП СПО – ППССЗ специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» обеспечивается доступом каждого студента к базам данных и библиотечным фондам, формируемым по полному перечню дисциплин (модулей). Во время самостоятельной подготовки к занятиям обучающиеся обеспечены доступом в сеть Интернет.

Каждый обучающийся обеспечен не менее чем одним учебным печатным и/или электронным изданием по каждому междисциплинарному курсу.

Библиотечный фонд ЛТСиД обеспечен печатными и/или электронными изданиями основной и дополнительной литературы по дисциплинам всех

циклов, изданными за последние 5 лет.

Библиотечный фонд помимо учебной литературы, включает официальные, справочно-библиографические и периодические издания в расчете 1-2 экземпляра на каждые 100 студентов.

Основная профессиональная образовательная программа обеспечена учебно-методической документацией по всем дисциплинам, междисциплинарным курсам и профессиональным модулям ОПОП.

Внеаудиторная работа сопровождается методическим обеспечением и обоснованием времени, затрачиваемого на ее выполнение.

6.2 Требования к учебно-методическому обеспечению образовательной программы

Основная образовательная программа обеспечена учебно-методической документацией и учебно-методическими комплексами по всем учебным дисциплинам и профессиональным модулям.

Реализация основной образовательной программы обеспечивается доступом каждого обучающегося к базам данных и библиотечным фондам, сформированным по полному перечню дисциплин. Во время самостоятельной подготовки обучающиеся обеспечены доступом к сети Интернет.

Каждый обучающийся по основной образовательной программе 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, входящему в образовательную программу.

Библиотечный фонд укомплектован печатными и электронными изданиями, учебной литературой по дисциплинам базовой части всех циклов. Фонд дополнительной литературы помимо учебной включает официальные справочно-библиографические и периодические издания.

При использовании электронных изданий обучающиеся обеспечены рабочими местами в компьютерном классе, в соответствии с объемом изучаемых дисциплин, имеется необходимый комплект лицензионного программного обеспечения.

Имеется необходимое количество информационных стендов: учебный, методический, воспитательной работы, учебной и производственной практики, помощь в трудоустройстве, социальной и психологической помощи, безопасности жизнедеятельности, ПДД, пожарной безопасности и другие, помогающие обучающимся ориентироваться в текущих событиях и информируют их о предстоящих мероприятиях.

Состав электронной библиотеки колледжа:

- электронный каталог библиотеки,
- электронные ресурсы библиотеки,
- электронные ресурсы информационно-поисковых систем,

– электронные ресурсы образовательных порталов сети INTERNET.

Электронная библиотека ориентирована на создание электронных ресурсов и оперативное и информационное обслуживание учащихся и преподавателей как через локальную сеть INTERNET.

Она призвана выполнять следующие основные функции:

– учебную, направленную на содействие учебному процессу, как в рамках учебных занятий, так и в самостоятельной работе студентов;

– научную, направленную на содействие исследовательской деятельности студентов;

– справочно-информационную, направленную на удовлетворение запросов информации по различным отраслям знаний;

– фондообразующую, направленную на пополнение фонда библиотеки документами, имеющимися только в электронном виде и восполнение существующих в фонде пробелов за счет приобретения электронных копий с печатных документов.

– Каждому студенту предоставлен доступ к фондам библиотеки и библиотечным ресурсам.

6.3 Требования к организации воспитания обучающихся

Воспитание обучающихся при освоении ими образовательной программы осуществляется на основе включенных в образовательную программу рабочей программы воспитания и календарного плана воспитательной работы, разработанных и утвержденных с учетом включенных в основную образовательную программу рабочей программы воспитания и календарного плана воспитательной работы.

Для реализации Программы определены следующие формы воспитательной работы 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. (Приложение 3)

6.4 Требования к кадровым условиям реализации образовательной программы

Реализация основной профессиональной образовательной программы по специальности среднего профессионального образования обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального цикла, эти преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Состав преподавателей, обеспечивающих образовательный процесс по ОПОП, приведен в тарификационном списке.

Раздел 7. Фонды оценочных средств для проведения государственной итоговой аттестации

Контроль и оценка освоения основных видов профессиональной деятельности, профессиональных и общих компетенций

Виды текущего контроля: тестирование, рефераты, выполнение комплексных задач, собеседования и пр., используемые в учебном процессе.

Оценка качества освоения основной профессиональной образовательной программы включает текущий контроль знаний, промежуточную и государственную итоговую аттестацию обучающихся.

Конкретные формы и процедуры текущего контроля знаний, промежуточной аттестации по каждой дисциплине и профессиональному модулю разрабатываются образовательным учреждением самостоятельно и доводятся до сведения обучающихся в течение первых двух месяцев от начала обучения.

Для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений поэтапным требованиям соответствующей ОП СПО – ППССЗ (текущая и промежуточная аттестация) создаются фонды оценочных средств, позволяющие оценить знания, умения и освоенные компетенции. Фонды оценочных средств промежуточной аттестации разрабатываются и утверждаются образовательным учреждением самостоятельно. (Приложение 4)

Государственная итоговая аттестация выпускников (далее – ГИА), обучающихся по ООП СПО по программе подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» является обязательной, осуществляется после освоения образовательной программы в полном объеме и состоит из аттестационных испытаний следующих видов:

- защита выпускной квалификационной работы по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)», как обязательного вида государственной итоговой аттестации выпускников;
- демонстрационной экзамен, как составной часть выпускной квалификационной работы.

Демонстрационный экзамен предусматривает моделирование реальных производственных условий для решения выпускниками практических задач профессиональной деятельности.

Задания для демонстрационного экзамена разрабатываются на основе профессиональных стандартов и с учетом оценочных материалов, разработанных АНО «Агентство развития профессиональных сообществ и рабочих кадров «Молодые профессионалы (Ворлдскиллс Россия)», при условии наличия соответствующих профессиональных стандартов и материалов.

Тематика выпускных квалификационных работ отвечает современным требованиям развития науки, техники, производства, а также требованиям

рынка труда. Обязательные требования – соответствие тематики выпускной квалификационной работы содержанию одного или нескольких профессиональных модулей.

Целью государственной итоговой аттестации является установление соответствия уровня и качества подготовки выпускника требованиям ФГОС СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

Сроки проведения государственной итоговой аттестации определяются календарным учебным графиком. К государственной итоговой аттестации допускается студент, не имеющий академической задолженности и в полном объеме выполнивший учебный план или индивидуальный учебный план по осваиваемой образовательной программе среднего профессионального образования

Программа государственной итоговой аттестации, требования к выпускным квалификационным работам, а также критерии оценки знаний, утвержденные образовательной организацией, доводятся до сведения студентов, не позднее чем за шесть месяцев до начала государственной итоговой аттестации

Программа Государственной итоговой аттестации разрабатывается на основании Порядка организации и проведения Государственной итоговой аттестации выпускников учреждений профессионального образования РФ.

Предметом государственной итоговой аттестации выпускника по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» является уровень образованности, оцениваемой через систему индивидуальных образовательных достижений, включающих в себя:

- учебные достижения в части освоения учебных курсов, предметов, дисциплин;
- квалификацию как систему освоенных компетенций, т.е. готовности к реализации основных видов профессиональной деятельности.

Аттестационные испытания, включенные в государственную итоговую аттестацию, не заменяются оценкой уровня подготовки на основе текущей и промежуточной аттестации обучающегося.

На период подготовки к государственной итоговой аттестации приказом назначаются руководители выпускных работ из числа преподавателей специальных дисциплин.

Фонды примерных оценочных средств для проведения ГИА включают типовые задания для демонстрационного экзамена, примеры тем дипломных работ, описание процедур и условий проведения государственной итоговой аттестации, критерии оценки.

Раздел 8. Разработчики основной образовательной программы

- Основная образовательная программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»; утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «15» мая 2014 г. № 539;

Организация - разработчик: Государственное областное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Липецкий техникум сервиса и дизайна»

Разработчики:

Н.В. Сенина - заместитель директора

М.В. Кузьмин- преподаватель высшей категории, методист

И.Н. Еськова - преподаватель высшей категории, председатель ПЦК «Коммерция»