

Аннотации к рабочим программам  
Основной профессиональной образовательной программы  
среднего профессионального образования –  
программа подготовки специалистов среднего звена  
по специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

**АННОТАЦИЯ  
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**  
учебной дисциплины **ОГСЭ: 01 Основы философии**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки  
базовая подготовка  
Форма обучения  
очная форма обучения

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**  
Основы философии

**1.1 Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:**

Дисциплина Основы философии относится к общегуманитарным и социально-экономическим дисциплинам в программе подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Освоение дисциплины Основы философии является основой для последующего изучения дисциплин общего гуманитарного и социально-экономического цикла: ОГСЭ:02 История и общепрофессиональных дисциплин.

**1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:**

Цель: влияние на становление и формирование духовной культуры и мировоззренческой ориентации обучающихся, осознание ими своего места и роли в обществе, цели и смысла социальной и личной активности, ответственности за свои поступки, выбор форм и направлений своей деятельности.

Программа ориентирована на выполнение следующих задач:

- ознакомить обучающихся с основными законами развития и функционирования природных и общественных систем;
- дать обучающемуся знания, которые будут способствовать формированию у них логического мышления, основ философского анализа общественных явлений, системы ценностных ориентаций и идеалов;
- помочь обучающемуся преобразовать, систематизировать стихийно сложившиеся взгляды в обоснованное миропонимание;
- сформировать мировоззрение и способность ориентироваться в общественно-политических процессах.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь:**

- ориентироваться в наиболее общих философских проблемах бытия, познания, ценностей, свободы и смысла жизни как основе формирования культуры гражданина и будущего специалиста.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать:**

- основные категории и понятия философии;
- роль философии в жизни человека и общества;
- основы философского учения о бытии;
- сущность процесса познания;
- основы научной, философской и религиозной картины мира;
- об условиях формирования личности, свободе и ответственности за сохранение жизни, культуры, окружающей среды;

- о социальных и этнических проблемах, связанных с развитием и использованием достижений науки, техники и технологий.

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

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.

**Менеджер по продажам должен достигнуть следующих личностных результатов:**

ЛР 3- Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.

ЛР 4 - Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».

ЛР 8- Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.

ЛР 11- Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.

## **2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

| <b>Вид учебной работы</b>                                                                         | <b>Объем часов</b> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| <b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>                                                      | 62                 |
| <b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>                                           | 48                 |
| <b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>                                                | 14                 |
| <b>Промежуточная аттестация в форме комплексного дифференцированного зачета в первом семестре</b> |                    |

В ходе изучения дисциплины проводятся консультации для обучающихся. Основная цель консультаций – подготовка к семинарским занятиям и оказание помощи по выполнению внеаудиторных самостоятельных работ. Консультация может быть проведена индивидуально или для небольшой группы обучающихся. Групповые консультации направлены на закрепление изученного материала и подготовку к дифференцированному зачету.

**АННОТАЦИЯ**  
**К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**  
учебной дисциплины **ОГСЭ: 02 История**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки  
базовая подготовка  
Форма обучения  
очная форма обучения

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**  
История

**1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:**

Дисциплина История относится к дисциплинам общего гуманитарного и социально-экономического цикла в системе подготовки по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и является базовой для получения теоретической подготовки к изучению комплекса гуманитарных дисциплин.

**1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины**

Цель(и) изучаемой учебной дисциплины: сформировать у обучающихся представление о событиях современной истории, установить причинно – следственные связи между событиями и их последствиями.

Цель(и) изучаемой учебной дисциплины: сформировать у обучающихся представление о событиях современной истории, установить причинно – следственные связи между событиями и их последствиями. Целью учебной дисциплины является формирование представлений об истории России, как истории Отечества, ее основных вехах истории, воспитание базовых национальных ценностей, уважения к истории, культуре, традициям. Дисциплина имеет также историко-просветительскую направленность, формируя у молодёжи способность и готовность к защите исторической правды и сохранению исторической памяти, противодействию фальсификации исторических фактов.

Актуальность учебной дисциплины «История России» заключается в его практической направленности на реализацию единства интересов личности, общества и государства в деле воспитания гражданина России. Дисциплина способствует формированию патриотизма, гражданственности как важнейших направлений воспитания обучающихся.

В результате освоения дисциплины, обучающийся должен **уметь**:

–отражать понимание России в мировых политических и социально-экономических процессах XX - начала XXI века, знание достижений страны и ее народа; умение характеризовать историческое значение Российской революции, Гражданской войны, Новой экономической политики, индустриализации и коллективизации в СССР, решающую роль СССР в победе над нацизмом, значение советских научно-технологических успехов, освоения космоса; понимание причин и следствий распада СССР, возрождения Российской Федерации как мировой державы, воссоединения Крыма с Россией, специальной военной операции на Украине и других важнейших событий XX – начала XXI века; особенности развития культуры народов СССР (России);

– анализировать текстовые, визуальные источники исторической информации, в том числе исторические карты/схемы, по истории России и зарубежных стран XX – начала XXI века; сопоставлять информацию, представленную в различных источниках; формализовать историческую информацию в виде таблиц, схем, графиков, диаграмм;

–защищать историческую правду, не допускать умаления подвига народа при защите Отечества, готовность давать отпор фальсификациям российской истории;

–составлять описание (реконструкцию) в устной и письменной форме исторических событий, явлений, процессов истории родного края, истории России и всемирной истории XX – начала XXI века и их участников, образа жизни людей и его изменения в Новейшую эпоху; формулировать и обосновывать собственную точку зрения (версию, оценку) с опорой на фактический материал, в том числе используя источники разных типов;

–выявлять существенные черты исторических событий, явлений, процессов; систематизировать историческую информацию в соответствии с заданными критериями; сравнивать изученные исторические события, явления, процессы;

–осуществлять с соблюдением правил информационной безопасности поиск исторической информации по истории России и зарубежных стран XX – начала XXI века в справочной литературе, сети Интернет, СМИ для решения познавательных задач; оценивать полноту и достоверность информации с точки зрения ее соответствия исторической действительности;

– характеризовать места, участников, результаты важнейших исторических событий в истории Российского государства;

–применять исторические знания в учебной и внеучебной деятельности, в современном поликультурном, полиэтничном и многоконфессиональном обществе;

–демонстрировать патриотизм, гражданственность, уважение к своему Отечеству — многонациональному Российскому государству, в соответствии с идеями взаимопонимания, согласия и мира между людьми и народами, в духе демократических ценностей современного общества.

В результате освоения дисциплины, обучающийся должен **знать**:

- основные направления развития ключевых регионов мира на рубеже веков (XIV- XXI вв.);

- сущность и причины локальных, региональных, межгосударственных конфликтов в конце XX – начале XXI в.;

- основные процессы (интеграционные, поликультурные, миграционные и иные) политического и экологического развития ведущих государств и регионов мира;

–основные периоды истории Российского государства, ключевые социально-экономические процессы, а также даты важнейших событий отечественной истории;

–имена героев Первой мировой, Гражданской, Великой Отечественной войн, исторических личностей, внесших значительный вклад в социально-экономическое, политическое и культурное развитие России в XX – начале XXI века;

–ключевые события, основные даты и этапы истории России и мира в XX – начале XXI века; выдающихся деятелей отечественной и всемирной истории; важнейших достижений культуры, ценностных ориентиров;

–основные этапы эволюции внешней политики России, роль и место России в общемировом пространстве;

–основные тенденции и явления в культуре; роль науки, культуры и религии в сохранении и

–Россия накануне Первой мировой войны. Ход военных действий. Власть, общество, экономика, культура. Предпосылки революции; укреплении национальных и государственных традиций;

–Февральская революция 1917 года. Двоевластие. Октябрьская революция. Первые преобразования большевиков. Гражданская война и интервенция. Политика «военного коммунизма». Общество, культура в годы революций и Гражданской войны;

–Нэп. Образование СССР. СССР в годы нэпа. «Великий перелом». Индустриализация, коллективизация, культурная революция. Первые Пятилетки. Политический строй и репрессии. Внешняя политика СССР. Укрепление Обороноспособности;

–Великая Отечественная война 1941-1945 годы: причины, силы сторон, основные операции. Государство и общество в годы войны, массовый героизм советского народа, единство фронта и тыла, человек на войне. Нацистский оккупационный режим, зверства захватчиков. Освободительная миссия Красной Армии. Победа над Японией. Решающий вклад СССР в Великую Победу. Защита памяти о Великой Победе;

–СССР в 1945-1991 годы. Экономическое развитие и реформы. Политическая система «развитого социализма». Развитие науки, образования, культуры. «Холодная война» и внешняя политика. СССР и мировая социалистическая система. Причины распада Советского Союза;

–Российская Федерация в 1992-2022 годы. Становление новой России. Возрождение Российской Федерации как великой державы в XXI веке. Экономическая и социальная модернизация. Культурное пространство и повседневная жизнь. Укрепление обороноспособности. Воссоединение с Крымом и Севастополем. Специальная военная операция. Место России в современном мире.

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

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 06. 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

**Менеджер по продажам должен достигнуть следующих личностных результатов:**

ЛР 1 Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.

ЛР 6 Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.

ЛР 10 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.

## **2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

| <b>Вид учебной работы</b>                                                             | <b>Объем часов</b> |
|---------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| <b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>                                          | 62                 |
| <b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>                               | 48                 |
| в том числе:                                                                          |                    |
| <b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>                                    | 14                 |
| <b>Комплексный дифференцированный</b>                                                 |                    |
| Промежуточная аттестация в форме комплексного дифференцированного зачета в I семестре |                    |

**АННОТАЦИЯ  
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**  
учебной дисциплины **ОГСЭ: 02 Иностранный язык**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки  
базовая подготовка  
Форма обучения  
очная форма обучения

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

Иностранный язык

**1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:**

Дисциплина Иностранный язык является обязательной частью общего гуманитарного и социально-экономического учебного цикла ППССЗ базовой подготовки в соответствии с пунктом 6.3 раздела «Требования к структуре программы подготовки специалистов среднего звена» Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

**1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины**

Цель изучения: совершенствование коммуникативной компетенции для выполнения социального заказа общества на специалиста, владеющего иностранным языком для собственного личностного развития, участия в межкультурном общении, решения социальных и профессиональных задач.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **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;

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:

лексический (1200 – 1400 лексических единиц) и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода (со словарем) иностранных текстов профессиональной направленности.

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

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

**Менеджер по продажам должен достигнуть следующих личностных результатов:**

ЛР 7 – Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.

ЛР 14 - Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.

## **2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

| <b>Вид учебной работы</b>                                                        | <b>Объем часов</b> |
|----------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| <b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>                                     | <b>139</b>         |
| <b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>                          | <b>118</b>         |
| <b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>                               | <b>21</b>          |
| <b>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета в 4 семестре.</b> |                    |

В ходе изучения дисциплины регулярно проводятся консультации для обучающихся в индивидуальной и групповой форме. Основная цель их проведения – повышение качества освоения учебного материала по дисциплине, закрепление лексико-грамматического материала. Проводятся следующие виды консультаций – руководство самостоятельной работой обучающихся, оказание индивидуальной помощи в подготовке письменных заданий, ликвидация пробелов в знаниях обучающихся, связанных с болезнью, подготовка к дифференцированному зачету.

**АННОТАЦИЯ  
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**  
учебной дисциплины **ОГСЭ: 04 Физическая культура**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки  
базовая подготовка  
Форма обучения  
очная форма обучения

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**  
Физическая культура

**1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:**

Дисциплина Физическая культура относится к общегуманитарным и социально-экономическим дисциплинам в программе подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Освоение дисциплины Физическая культура является основой для укрепления здоровья.

**1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины**

Цель изучаемой учебной дисциплины: формирование физической культуры обучающегося и способности направленного использования разнообразных средств физической культуры для сохранения и укрепления здоровья, психофизической подготовки и самоподготовки к будущей профессиональной деятельности.

Для достижения поставленной цели предусматривается решение следующих воспитательных, образовательных, развивающих и оздоровительных задач:

- понимание социальной роли физической культуры в развитии личности и подготовке ее к профессиональной деятельности;
- знание научно-биологических и практических основ физической культуры и здорового образа жизни;
- формирование мотивационно-целостного отношения к физической культуре, установки на здоровый стиль жизни, физическое самосовершенствование и самовоспитание, потребности в регулярных занятиях физическими упражнениями и спортом;
- овладение системой практических умений и навыков, обеспечивающих сохранение и укрепление здоровья, психическое благополучие, развитие и совершенствование психофизических способностей, качеств и свойств личности, самоопределение в физической культуре;
- обеспечение общей и профессионально-прикладной физической подготовленности, определяющей психофизическую готовность обучающегося к будущей профессии;
- приобретение опыта творческого использования физкультурно-спортивной деятельности для достижения жизненных и профессиональных целей.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь**:

1. использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей;
2. выполнять индивидуально подобранные комплексы оздоровительной и лечебной физической культуры, композиции ритмической и аэробной гимнастики, комплексы атлетической гимнастики;
3. выполнять простейшие приемы самомассажа и релаксации;
4. выполнять приемы страховки и самостраховки;
5. использовать приобретенные знания, умения и навыки в практической деятельности и в повседневной жизни.

6. В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **знать**:
7. о роли физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека;
8. основы здорового образа жизни;
9. влияние оздоровительных систем физического воспитания на укрепление здоровья, профилактику профессиональных заболеваний и вредных привычек;
10. способы контроля и оценки физического развития и физической подготовленности;
11. правила и способы планирования систем индивидуальных занятий физическими упражнениями различной целевой направленности;
12. технику безопасности на занятиях во всех разделах учебной программы.

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

- ОК 4 - Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
- ОК 8 - Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации

**Менеджер по продажам должен достигнуть следующего личностного результата:**

ЛР 9 - Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.

## **2 СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

| <b>Вид учебной работы</b>                                                  | <b>Объем часов</b> |
|----------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| <b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>                               | 236                |
| <b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>                    | 118                |
| в том числе:                                                               |                    |
| теоретические занятия                                                      | 8                  |
| практические занятия                                                       | 110                |
| <b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>                         | 118                |
| Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета в IV семестре. |                    |

Консультации проводятся в индивидуальной и групповой форме. Целью проведения консультаций является повышение качества освоения учебного материала по дисциплине. Виды консультаций: руководство самостоятельной работой, а так же индивидуальным исследовательским проектом, оказание индивидуальной помощи. Консультации проводятся о внеурочно время в соответствии с утвержденным графиком.

**АННОТАЦИЯ**  
**К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**  
учебной дисциплины **ОГСЭ: 04 Адаптивная физическая культура**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки  
базовая подготовка  
Форма обучения  
очная форма обучения

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

Адаптивная физическая культура

**1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:**

Дисциплина Адаптивная физическая культура входит в общеобразовательный цикл. Дисциплина физическая культура является общеобразовательной дисциплиной базового уровня по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Реализуется в соответствии с ФГОС среднего общего образования.

Адаптированная образовательная программа учебной дисциплины «Физическая культура» предназначена для организации занятий по физической культуре обучающихся с ограниченными возможностями здоровья в профессиональных образовательных организациях, реализующих образовательную программу среднего общего образования в пределах освоения образовательной программы СПО. Программа разработана на основе требований ФГОС среднего общего образования, предъявляемых к структуре, содержанию и результатам освоения учебной дисциплины «Физическая культура» (письмо Департамента государственной политики в сфере подготовки рабочих кадров и ДПО Минобрнауки России от 17.03.2015 № 06-259). Она должна обеспечивать достижение обучающимися инвалидами и обучающимися с ограниченными возможностями здоровья результатов, установленных соответствующими федеральными государственными образовательными стандартами среднего профессионального образования. Образовательный процесс обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может осуществляться в едином потоке со сверстниками, не имеющими таких ограничений.

Интегрированное (инклюзивное) обучение на уроке физкультуры может быть организовано: - посредством совместного обучения в одном спортивном зале лиц с ограниченными возможностями здоровья и обучающихся, не имеющих таких ограничений, - раздельно в тренажерном зале колледжа по индивидуальной образовательной траектории.

Адаптированная образовательная программа среднего профессионального образования определяет объем и содержание образования учебной дисциплины «Физическая культура» цели, результаты освоения образовательной программы, специальные условия образовательной деятельности.

Содержание учебной дисциплины «Физическая культура» для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья направлено на укрепление здоровья, повышение физического потенциала, работоспособности обучающихся с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья. Реализация содержания учебной дисциплины «Физическая культура» в преименности с другими дисциплинами способствует воспитанию, социализации и самоидентификации обучающихся посредством личноcтно и общественно значимой деятельности, становлению целесообразного здорового образа жизни. Методологической основой организации занятий по физической культуре обучающихся с ограниченными возможностями здоровья является системно - деятельностный подход, который обеспечивает построение образовательного процесса с учетом индивидуальных, возрастных, психологических, физиологических особенностей и качества здоровья обучающихся.

Создание безбарьерной среды в образовательной организации учитывает потребности следующих категорий инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья: с нарушениями зрения, с нарушениями слуха, с нарушениями опорно-двигательного аппарата.

## **1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины**

Цель изучаемой учебной дисциплины: формирование физической культуры обучающегося и способности направленного использования разнообразных средств физической культуры для сохранения и укрепления здоровья, психофизической подготовки и самоподготовки к будущей профессиональной деятельности.

Для достижения поставленной цели предусматривается решение следующих воспитательных, образовательных, развивающих и оздоровительных задач:

- понимание социальной роли физической культуры в развитии личности и подготовке ее к профессиональной деятельности;
- знание научно-биологических и практических основ физической культуры и здорового образа жизни;
- формирование мотивационно-целостного отношения к физической культуре, установки на здоровый стиль жизни, физическое самосовершенствование и самовоспитание, потребности в регулярных занятиях физическими упражнениями и спортом;
- овладение системой практических умений и навыков, обеспечивающих сохранение и укрепление здоровья, психическое благополучие, развитие и совершенствование психофизических способностей, качеств и свойств личности, самоопределение в физической культуре;
- обеспечение общей и профессионально-прикладной физической подготовленности, определяющей психофизическую готовность обучающегося к будущей профессии;
- приобретение опыта творческого использования физкультурно-спортивной деятельности для достижения жизненных и профессиональных целей.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь**:

использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **знать**:

- о роли физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека;
- основы здорового образа жизни.

**Специалист коммерции (по отраслям) должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:**

**ОК 4.** - Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

**ОК 8.** Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности.

**Менеджер по продажам должен достигнуть следующего личностного результата:**

**ЛР 9** - Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.

## **2 СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

| <b>Вид учебной работы</b>                               | <b>Объем часов</b> |
|---------------------------------------------------------|--------------------|
| <b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>            | <b>236</b>         |
| <b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b> | <b>118</b>         |
| в том числе:                                            |                    |
| теоритические занятия                                   | 8                  |
| практические занятия                                    | 110                |

|                                                                                                                                        |                   |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| <b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>                                                                                     | <b><i>118</i></b> |
| Промежуточная аттестация в форме <u>зачета</u> в <u>I, II, III</u> семестрах и <u>дифференцированного зачета</u> в <u>IV</u> семестре. | <b><i>1</i></b>   |

**АННОТАЦИЯ  
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**  
учебной дисциплины **ОГСЭ: 05 Русский язык и культура речи**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки  
базовая подготовка  
Форма обучения  
очная форма обучения

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

Русский язык и культура речи

**1.1 Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:**

Дисциплина Русский язык и культура речи относится к дисциплинам общего гуманитарного и социально-экономического цикла в системе подготовки по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и является базовой для получения теоретической и начальной практической подготовки к изучению комплекса профессиональных дисциплин.

Учебная дисциплина Русский язык и культура речи введена в учебный план в соответствии с пунктом 6.2 раздела «Требования к структуре программы подготовки специалистов среднего звена» Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в качестве вариативной дисциплины с целью формирования и совершенствования у будущего специалиста банковского дела языковой культуры, подготовки к изучению комплекса профессиональных дисциплин.

**1.2 Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:**

Цели изучаемой учебной дисциплины:

- формирование и совершенствование у будущего менеджера по продажам языковой культуры;

- развитие у студентов осознанного владения системой норм русского литературного языка;

- совершенствование речевых и коммуникативных навыков студентов;

- подготовка к изучению комплекса профессиональных дисциплин.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- строить свою речь в соответствии с языковыми, коммуникативными и этическими нормами;

- анализировать свою речь с точки зрения её нормативности, уместности и целесообразности; устранять ошибки в своей устной и письменной речи;

- пользоваться словарями русского языка;

- владеть понятием фонемы, фонетическими средствами речевой выразительности;

- владеть нормами словоупотребления, определять лексическое значение слова;

- находить и исправлять в тексте лексические ошибки, ошибки в употреблении фразеологизмов;

- определять функционально-стилевую принадлежность слова; определять слова, относимые к авторским новообразованиям;

- пользоваться нормами словообразования применительно к общеупотребительной, общенаучной и профессиональной лексике;

- использовать словообразовательные средства в изобразительно-выразительных целях;

- употреблять грамматические формы слов в соответствии с литературной нормой и синтаксическими особенностями создаваемого текста;

- выявлять грамматические ошибки в тексте;

- различать предложения простые и сложные, обособляемые обороты, прямую речь и слова автора, цитаты;
- пользоваться багажом синтаксических средств при создании собственных текстов официально-делового, учебно-научного стилей;
- редактировать собственные тексты и тексты других авторов;
- пользоваться правилами правописания;
- различать тексты по их принадлежностям и стилям;
- продуцировать разные типы речи, создавать тексты учебно-научного и официально-делового стилей в жанрах, соответствующих требованиям профессиональной подготовки;

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:

- понятие языка и речи, различия между языком и речью, функции языка, понятие о литературном языке, формы литературного языка и типы речевой нормы;
- понятие культуры речи, основные компоненты культуры речи (владение языковой, литературной нормой, соблюдение этики общения, учет коммуникативного компонента), качества, характеризующие речь;
- основные словари русского языка;
- фонетические единицы языка и фонетические средства языковой выразительности;
- особенности русского ударения и произношения, орфоэпические нормы;
- лексические и фразеологические единицы языка, лексические и фразеологические нормы, изобразительно-выразительные возможности лексики и фразеологии, лексические и фразеологические ошибки;
- способы словообразования, стилистические возможности словообразования; словообразовательные ошибки;
- самостоятельные и служебные части речи, нормативное употребление форм слова, стилистику частей речи: ошибки в формообразовании и употреблении частей речи;
- синтаксический строй предложений, выразительные возможности русского синтаксиса;
- правила правописания и пунктуации, принципы русской орфографии и пунктуации, понимать смысловозначительную роль орфографии и знаков препинания;
- функционально – смысловые типы речи, функциональные стили литературного языка, сферу их использования, их языковые признаки, особенности построения текста разных стилей.

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

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

ОК 06. 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;

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

**Менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями (ПК):**

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

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

Как предмет общего гуманитарного и социально-экономического цикла дисциплина Русский язык и культура речи участвует в формировании профессиональных компетенций опосредованно, благодаря развитию речи студентов и включению в материал для анализа текстов профессиональной направленности и тематики.

Содержание программы структурировано на основе компетентного подхода. В реальном учебном процессе формирование указанных компетенций происходит при изучении любой темы, поскольку все виды компетенций взаимосвязаны.

При освоении дисциплины Русский язык и культура речи основной является коммуникативная компетенция. Она формируется при изучении фонетики, лексики, словообразования, морфологии, синтаксиса, поскольку при изучении названных разделов большое внимание уделяется употреблению единиц языка в речи в соответствии с их коммуникативной целесообразностью. Особое значение придается изучению профессиональной лексики, терминологии, развитию навыков самоконтроля и потребности обучающихся обращаться к справочной литературе (словарям, справочникам и др.), ориентироваться на норму – языковую, речевую, этикет (поведение).

## 2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

| Вид учебной работы                                                                 | Объем часов |
|------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>                                       | 84          |
| <b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>                            | 56          |
| в том числе:                                                                       |             |
| практические занятия                                                               | 10          |
| <b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>                                 | 28          |
| <i>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета в 1-ом семестре</i> |             |

**АННОТАЦИЯ**  
**К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**  
учебной дисциплины **ЕН: 01 Математика**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки  
базовая подготовка  
Форма обучения  
очная форма обучения

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

Математика

**1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО  
подготовки специалистов среднего звена:**

Дисциплина Математика относится к математическим и общим естественнонаучным дисциплинам в программе подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и является базовой для получения теоретической и начальной практической подготовки к изучению дисциплины Информационные технологии в профессиональной деятельности данного цикла, а так же экономических дисциплин: Статистика, Экономика организации.

**1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины**

Цель изучаемой учебной дисциплины: дать обучающимся представление о роли и месте математических знаний при освоении общепрофессиональных и специальных дисциплин по выбранной специальности и в сфере профессиональной деятельности.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:  
решать прикладные задачи в области профессиональной деятельности.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:  
значение математики в профессиональной деятельности и при ППССЗ;  
основные математические методы решения прикладных задач в области профессиональной деятельности;

основные понятия и методы математического анализа, дискретной математики, линейной алгебры, теории комплексных чисел, теории вероятностей и математической статистики;

основы интегрального и дифференциального исчисления.

**Менеджер по продажам (базовой подготовки) должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:**

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях

**Менеджер по продажам (базовой подготовки) должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:**

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

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

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

**Менеджер по продажам (базовой подготовки) должен достигнуть следующих личностных результатов:**

ЛР 14 - Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

ЛР 15 - Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий

## **2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

| <b>Вид учебной работы</b>                                                             | <b>Объем часов</b> |
|---------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| <b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>                                          | 87                 |
| <b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>                               | 58                 |
| в том числе:                                                                          |                    |
| практические занятия                                                                  | 20                 |
| контрольные работы                                                                    | 1                  |
| <b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>                                    | 29                 |
| Промежуточная аттестация в форме комплексного дифференцированного зачета в 1 семестре |                    |

В ходе изучения дисциплины регулярно проводятся консультации для обучающихся в групповой и индивидуальной формах. Основная цель проведения – отработка практических навыков по изучаемым темам (действия с матрицами, операции над векторами, решение задач линейного программирования), которые ранее не изучались, а рассматриваются в данном курсе дисциплины. Консультация может быть проведена индивидуально или в малых группах студентов. Групповые консультации направлены на закрепление учебного материала по дифференцированию и интегрированию функций, и подготовка к промежуточной аттестации.

Консультации проводятся во внеурочное время в соответствии с утвержденным графиком

**АННОТАЦИЯ  
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**  
учебной дисциплины **ЕН: 02 Информационные технологии в профессиональной  
деятельности**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки  
базовая подготовка  
Форма обучения  
очная форма обучения

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**  
Информационные технологии в профессиональной деятельности

**1.1. Область применения программы**

Программа учебной дисциплины является частью образовательной среднего профессионального образования подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям).

Программа учебной дисциплины может быть использована в рамках курсов повышения квалификации, профессиональной подготовки и переподготовки менеджера по продажам.

**1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:**

Дисциплина, в структуре образовательной программы среднего профессионального образования подготовки специалистов среднего звена, входит в математический и общий естественнонаучный цикл.

Дисциплина «Информационные технологии в профессиональной деятельности» для специальности Коммерция (по отраслям) среднего профессионального образования носит прикладной характер, знания которой используются изучения профессиональных модулей.

**1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:**

В результате освоения дисциплины обучающийся **должен уметь:**

1. использовать информационные ресурсы для поиска и хранения информации;
2. обрабатывать текстовую и табличную информацию;
3. использовать деловую графику и мультимедиа-информацию;
4. создавать презентации;
5. применять антивирусные средства защиты информации;
6. читать (интерпретировать) интерфейс специализированного программного обеспечения, находить контекстную помощь, работать с документацией;
7. применять специализированное программное обеспечение для сбора, хранения и обработки информации в соответствии с изучаемыми профессиональными модулями;
8. пользоваться автоматизированными системами делопроизводства;
9. применять методы и средства защиты информации;

В результате освоения дисциплины обучающийся **должен знать:**

1. основные методы и средства обработки, хранения, передачи и накопления информации;
2. назначение, состав, основные характеристики компьютера;
3. основные компоненты компьютерных сетей, принципы пакетной передачи данных, организацию межсетевого взаимодействия;

4. назначение и принципы использования системного и прикладного программного обеспечения;
5. технологию поиска информации в Интернет;
6. принципы защиты информации от несанкционированного доступа;
7. правовые аспекты использования информационных технологий и программного обеспечения;
8. основные понятия автоматизированной обработки информации;
9. направления автоматизации бухгалтерской деятельности;
10. назначение, принципы организации и эксплуатации бухгалтерских информационных систем;
11. основные угрозы и методы обеспечения информационной безопасности.

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

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

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

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

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

**Менеджер по продажам должен достичь личностных результатов:**

ЛР 4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа».

ЛР 10 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.

#### **1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 87 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 58 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 29 часов.

## **2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

| <b>Вид учебной работы</b>                               | <b>Объем часов</b> |
|---------------------------------------------------------|--------------------|
| <b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>            | <b>87</b>          |
| <b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b> | <b>58</b>          |
| в том числе:                                            |                    |
| практические занятия                                    | 40                 |

|                                                                                                     |           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>                                                  | <b>29</b> |
| Промежуточная аттестация проводится в форме комплексного дифференцированного зачета во 2-м семестре |           |

В ходе изучения дисциплины регулярно проводятся консультации для обучающихся в групповой и индивидуальной формах. Основная цель их проведения – отработка практических навыков и закрепление учебного материала по темам: 1.1. Программное обеспечение общего назначения; 3.1. Прикладные программы в банковской деятельности, повышение качества освоения образовательной программы и подготовка к дифференцированному зачет

**АННОТАЦИЯ  
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**  
учебной дисциплины **ОП: 01 Экономика организации**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки  
базовая подготовка  
Форма обучения  
очная форма обучения

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**  
Экономика организации

**1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:**

Дисциплина Экономика организации является частью основной программы СПО подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Дисциплина относится к профессиональному циклу. Изучение данной дисциплины базируется на следующих дисциплинах: Основы экономической теории, Статистика.

Основные положения дисциплины должны быть использованы в дальнейшем при изучении следующих дисциплин: МДК.02.02. Анализ финансово – хозяйственной деятельности, профессионального модуля ПМ. 01 Организация и управление торговой деятельностью, ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров, при прохождении производственной практики.

**1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины**

Цели изучаемой учебной дисциплины – изучение основных сфер деятельности предприятий и подготовка специалистов к пониманию и принятию решений в области организации и управления производством и сбытом продукции на основе экономических знаний применительно к конкретным рыночным условиям, что влияет на экономику государства в целом.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- определять организационно-правовые формы организаций;
- планировать деятельность организации;
- определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации;
- заполнять первичные документы по экономической деятельности организации;
- рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату;
- находить и использовать необходимую экономическую информацию;

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:

- основные принципы построения экономической системы организации;
- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования;
- 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.

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

ОК 1. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ОК 2. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ОК 4. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;.

ОК 7. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

ОК 9. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

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

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.

**Менеджер по продажам должен достигнуть следующих личностных результатов:**

ЛР 1 Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.

ЛР 3 Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.

ЛР 13 Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности

ЛР 14 Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

ЛР 15 Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий

## **2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

| <b>Вид учебной работы</b>                                                    | <b>Объем часов</b> |
|------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| <b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>                                 | 147                |
| <b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>                      | 86                 |
| в том числе:                                                                 |                    |
| лекции                                                                       | 50                 |
| практические занятия                                                         | 36                 |
| <b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>                           | 61                 |
| Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета во 2-ом семестре |                    |

В ходе изучения дисциплины регулярно проводятся консультации для обучающихся. Задачей проведения консультаций является повышение качества освоения образовательной программы, руководство самостоятельной работой обучающихся, оказание индивидуальной помощи обучающимся в подготовке письменных заданий, ликвидация пробелов в знаниях, углубление и расширение знаний обучающихся по отдельным особо значимым темам и разделам программы учебной дисциплины.

Консультации проводятся в индивидуальной и групповой форме. Форма проведения консультаций определяется преподавателем исходя из задач консультаций и с учетом пожеланий обучающихся.

Консультации проводятся во внеурочное время в соответствии с утвержденным графиком.

**АННОТАЦИЯ**  
**К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**  
учебной дисциплины **ОП:02 Статистика**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки  
базовая подготовка  
Форма обучения  
очная форма обучения

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

Статистика

**1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:**

Дисциплина Статистика относится к профессиональному циклу в учебном плане подготовки по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и является базовой при изучении следующих дисциплин экономического цикла: Финансы, налоги и налогообложение, Анализ финансово-хозяйственной деятельности.

**1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины**

Цель изучаемой учебной дисциплины: установить базовые знания для освоения специальных дисциплин и профессиональных модулей.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:

использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач профессиональной деятельности

собирать и регистрировать статистическую информацию

проводить первичную обработку и контроль материалов наблюдения

выполнять расчеты статистических показателей и формулировать основные выводы

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:

предмет, метод и задачи статистики

принципы организации государственной статистики

современные тенденции развития статистического учета

основные способы сбора, обработки, анализа и наглядного представления информации

основные формы и виды действующей статистической отчетности

статистические наблюдения; сводки и группировки, способы наглядного представления статистических данных; статистические величины: абсолютные, относительные, средние; показатели вариации; ряды: динамики и распределения, индексы.

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

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

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

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

**Менеджер по продажам должен достигнуть следующих личностных результатов:**

ЛР 13 - Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности

ЛР 14 - Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

ЛР 15 - Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий

## **2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

| <b>Вид учебной работы</b>                                                                                      | <b>Объем часов</b> |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| <b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>                                                                   | 72                 |
| <b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>                                                        | 48                 |
| в том числе:                                                                                                   |                    |
| практические занятия                                                                                           | 20                 |
| <b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>                                                             | 24                 |
| Промежуточная аттестация проводится в форме комплексного дифференцированного зачета с Математикой в 1 семестре |                    |

В ходе изучения дисциплины регулярно проводятся консультации для обучающихся в групповой и индивидуальной формах. Основная цель проведения – отработка практических навыков по изучаемым темам, закрепление учебного материала и подготовка к промежуточной аттестации.

**АННОТАЦИЯ  
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**  
учебной дисциплины **ОП:03 Менеджмент ( по отраслям)**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки  
базовая подготовка  
Форма обучения  
очная форма обучения

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**  
ОП 03 Менеджмент ( по отраслям)

**1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:**

Дисциплина ОП. 03 Менеджмент (по отраслям) относится к профессиональному циклу в учебном плане подготовки по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и является частью основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования по подготовке специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям).

Программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном образовании.

**1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины**

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- применять в профессиональной деятельности методы, средства и приемы менеджмента;- делового и управленческого общения;
- планировать и организовывать работу подразделения;
- формировать организационные структуры управления;
- учитывать особенности менеджмента в профессиональной деятельности.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:

- сущность и характерные черты современного менеджмента;
- внешнюю и внутреннюю среду организации;
- цикл менеджмента;
- процесс и методику принятия и реализации управленческих решений;
- функции менеджмента: организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта;
- систему методов управления;
- стили управления, коммуникации, деловое и управленческое общение;
- особенности менеджмента в области профессиональной деятельности.

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

ОК 1 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ОК 2 Использовать современные средства поиска анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях .

ОК 4 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде..

ОК 5 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.

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

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

**Специалист должен достигнуть следующих личностных результатов:**

ЛР 7- Осознающий приоритетную ценность личности человека, уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности

ЛР 13 - Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности

ЛР 14 - Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

ЛР 15 - Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий

## **2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

| <b>Вид учебной работы</b>                               | <b>Объем часов</b> |
|---------------------------------------------------------|--------------------|
| <b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>            | 96                 |
| <b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b> | 64                 |
| в том числе:                                            |                    |
| практические занятия                                    | 20                 |
| <b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>      | 32                 |
| Промежуточная аттестация в форме экзамена в 3 семестре  |                    |

**АННОТАЦИЯ**  
**К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**  
учебной дисциплины **ОП:04 Документационное обеспечение управления**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки  
базовая подготовка  
Форма обучения  
очная форма обучения

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

Документационное обеспечение управления

**1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:**

Дисциплина Документационное обеспечение управления относится к профессиональному циклу в учебном плане подготовки по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и является базовой для получения теоретической и практической подготовки к изучению комплекса экономических дисциплин.

Дисциплина Документационное обеспечение управления является базовой для получения теоретической и начальной практической подготовки к изучению таких экономических дисциплин и модулей как Экономика организации, Бизнес-планирование, ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.

**1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины**

Цель изучаемой учебной дисциплины: установить базовые знания для освоения специальных дисциплин и профессиональных модулей.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- оформлять и проверять правильность оформления документации в соответствии с установленными требованиями, в том числе используя информационные технологии;
- проводить автоматизированную обработку документов;
- осуществлять хранение и поиск документов;
- использовать телекоммуникационные технологии в электронном документообороте.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:

- основные понятия: цели, задачи и принципы документационного обеспечения управления;
- системы документационного обеспечения управления, их автоматизацию;
- классификацию документов;
- требования к составлению и оформлению документов;
- организацию документооборота: прием, обработку, регистрацию, контроль, хранение документов, номенклатурных дел.

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

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

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

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

**Менеджер по продажам должен достигнуть следующих личностных результатов:**

ЛР 4. Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа».

ЛР 13. Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности.

ЛР 14. Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.

ЛР 15. Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.

## **2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

| <b>Вид учебной работы</b>                                                              | <b>Объем часов</b> |
|----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| <b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>                                           | 77                 |
| <b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>                                | 46                 |
| в том числе:                                                                           |                    |
| практические занятия                                                                   | 20                 |
| <b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>                                     | 31                 |
| Промежуточная аттестация проводится в форме дифференцированного зачета в 3-ем семестре |                    |

В ходе изучения дисциплины регулярно проводятся консультации для обучающихся в групповой и индивидуальной формах. Основная цель проведения – отработка практических навыков по изучаемым темам, закрепление учебного материала и подготовка к промежуточной аттестации.

**АННОТАЦИЯ  
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**  
учебной дисциплины **ОП:05 Правовое обеспечение профессиональной деятельности**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки  
базовая подготовка  
Форма обучения  
очная форма обучения

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**  
Правовое обеспечение профессиональной деятельности

**1.1. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:**

Дисциплина Правовое обеспечение профессиональной деятельности относится к профессиональному циклу в учебном плане подготовки по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

**1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины**

Целью изучения учебной дисциплины Правовое обеспечение профессиональной деятельности является получение будущими специалистами знаний правовых норм, регулирующих хозяйственную деятельность организаций (предприятий).

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- использовать необходимые нормативные документы;
- защищать свои права в соответствии с гражданским, гражданско-процессуальным и трудовым законодательством;
- осуществлять профессиональную деятельность в соответствии с действующим законодательством;
- определять организационно-правовую форму организации;
- анализировать и оценивать результаты и последствия деятельности (бездействия) с правовой точки зрения.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:

- основные положения Конституции Российской Федерации;
- права и свободы человека и гражданина, механизмы их реализации;
- основы правового регулирования коммерческих отношений в сфере профессиональной деятельности;
- законодательные акты и другие нормативные документы, регулирующие правоотношения в процессе профессиональной деятельности;
- организационно-правовые формы юридических лиц;
- правовое положение субъектов предпринимательской деятельности;
- права и обязанности работников в сфере профессиональной деятельности;
- порядок заключения трудового договора и основания для его прекращения;
- правила оплаты труда;
- роль государственного регулирования в обеспечении занятости населения;
- право социальной защиты граждан;
- понятие дисциплинарной и материальной ответственности работника;
- виды административных правонарушений и административной ответственности;
- нормы защиты нарушенных прав и судебный порядок разрешения споров.

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

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

**Менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями:**

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

**Менеджер по продажам должен достигнуть следующих личностных результатов:**

ЛР 3. Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.

ЛР 13. Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности

ЛР 14. Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

ЛР 15. Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий

## **2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

| <b>Вид учебной работы</b>                                                               | <b>Объем часов</b> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| <b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>                                            | 93                 |
| <b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>                                 | 62                 |
| в том числе:                                                                            |                    |
| практические занятия                                                                    | 22                 |
| <b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>                                      | 31                 |
| Промежуточная аттестация в форме дифференцированного комплексного зачета во II семестре |                    |

Консультации проводятся в индивидуальной и групповой форме.

Целью проведения консультаций является повышение качества освоения учебного материала по дисциплине. Виды консультаций: руководство самостоятельной работой,

оказание индивидуальной помощи в подготовке письменных заданий, ликвидация пробелов в знаниях отдельных обучающихся, связанных с продолжительной болезнью и другими причинами, углубление и расширение знаний обучающихся по отдельным особо значимым темам программы учебной дисциплины, таким как Тема 2.1. Основы предпринимательской деятельности, Тема 2.5. Индивидуальное предпринимательство, Тема 2.7. Гражданско-правовой договор, Раздел 4. Ответственность в праве.

Тематика консультаций:

- Особенности предпринимательской деятельности в Вологодской области,
- Организации по поддержке малого и среднего предпринимательства в Вологодской области,
- Развитие индивидуального предпринимательства в РФ,
- Договоры в коммерции,
- Ответственность за нарушение предпринимательской деятельности.

Форма проведения консультаций определяется преподавателем исходя из задач консультаций и с учетом пожеланий обучающихся. Консультации проводятся во внеурочное время в соответствии с утвержденным графиком.

**АННОТАЦИЯ**  
**К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**  
учебной дисциплины **ОП:06 Логистика**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки  
базовая подготовка  
Форма обучения  
очная форма обучения

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**  
ОП.06 Логистика

**1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:**

Дисциплина ОП.06 Логистика относится к профессиональному циклу учебном плане подготовки по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и является базовой для получения теоретической и практической подготовки к изучению комплекса экономических дисциплин.

Дисциплина ОП.06 Логистика является базовой при изучении следующих дисциплин и профессиональных модулей: Бизнес-планирование, Основы внешнеэкономической деятельности, профессиональных модулей ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

**1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины**

Цели изучаемой учебной дисциплины: обучение обучающихся современным подходам, формам и методам логистической деятельности; методам профессиональной оценки альтернативных вариантов логистических решений, выбора оптимального из них в зависимости от конкретных рыночных условий.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:

1. применять логистические цепи и схемы, обеспечивающие рациональную организацию материальных потоков;
2. управлять логистическими процессами организаций.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:

- 1) цели, задачи, функции и методы логистики;
- 2) логистические цепи и схемы,
- 3) современные складские технологии, логистические процессы;
- 4) контроль и управление в логистике;
- 5) закупочную и коммерческую логистику.

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

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

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

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

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

**Менеджер по продажам должен достигнуть следующих личностных результатов:**

ЛР 4. Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа».

ЛР 13. Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности.

ЛР 14. Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.

ЛР 15. Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.

## **2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

| <b>Вид учебной работы</b>                               | <b>Объем часов</b> |
|---------------------------------------------------------|--------------------|
| <b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>            | 51                 |
| <b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b> | 34                 |
| в том числе:                                            |                    |
| практические занятия                                    | 12                 |
| <b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>      | 17                 |
| Промежуточная аттестация в форме зачета в 4 семестре    |                    |

Консультации по дисциплине проводятся в групповой и индивидуальной формах. Основная цель проведения – отработка практических навыков по изучаемым темам, закрепление учебного материала и подготовка к промежуточной аттестации. Консультации проводятся во внеурочное время в соответствии с утвержденным графиком.

**АННОТАЦИЯ  
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**  
учебной дисциплины **ОП:07 Бухгалтерский учет**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки  
базовая подготовка  
Форма обучения  
очная форма обучения

**ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**  
Бухгалтерский учет

**1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:**

Дисциплина Бухгалтерский учет относится к общепрофессиональным дисциплинам в системе подготовки по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и является базовой при изучении следующих МДК: МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности, МДК.02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК.02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности.

**1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины**

Цель изучаемой учебной дисциплины: установить базовые знания для освоения специальных дисциплин и профессиональных модулей.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

- использовать данные бухгалтерского учета для планирования и контроля результатов коммерческой деятельности;

- участвовать в инвентаризации имущества и обязательств организации.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

- нормативное регулирование бухгалтерского учета и отчетности;

- методологические основы бухгалтерского учета, его счета и двойную запись;

- план счетов, объекты бухгалтерского учета;

- бухгалтерскую отчетность.

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

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

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

ПК 1.3. 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.

**Менеджер по продажам должен достичь личностных результатов:**

ЛР 13. Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности.

ЛР 14 Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

ЛР 15 Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий

## 2. СТРУКТУРА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

| <b>Вид учебной работы</b>                                                 | <b>Объем часов</b> |
|---------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| <b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>                              | 117                |
| <b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>                   | 78                 |
| в том числе:                                                              |                    |
| практические занятия                                                      | 26                 |
| <b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>                        | 39                 |
| Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета во 2 семестре |                    |

В ходе изучения дисциплины регулярно проводятся консультации для обучающихся в групповой и индивидуальной формах. Основная цель проведения – отработка практических навыков по изучаемым темам, закрепление учебного материала и подготовка к промежуточной аттестации.

**АННОТАЦИЯ  
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**  
учебной дисциплины **ОП:08 Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки  
базовая подготовка  
Форма обучения  
очная форма обучения

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**  
Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия

**1.1. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:**

Программа учебной дисциплины является частью образовательной программы среднего профессионального образования подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Эта дисциплина относится к общепрофессиональным дисциплинам.

**1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины**

Целью изучения учебной дисциплины Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия является усвоение теоретических знаний в области основ метрологии, стандартизации и сертификации, приобретения умений и навыков работы со стандартами и другими нормативными документами.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- работать со стандартами при приемке товаров по качеству и отпуске их при реализации;
- осуществлять контроль за соблюдением обязательных требований нормативных документов, а также требований на добровольной основе ГОСТ, ГОСТ Р, ТУ;
- переводить внесистемные единицы измерений в единицы Международной системы (СИ);

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:

- основы стандартизации, метрологии, оценки соответствия: контроля и подтверждения соответствия – сертификации соответствия и декларирования соответствия;
- основные понятия, цели, задачи и принципы, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовую базу стандартизации, метрологии, подтверждения соответствия и контроля;
- основные положения Национальной системы стандартизации.

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

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

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 3.6. 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.

**Менеджер по продажам должен достичь личностных результатов:**

ЛР 10. Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.

ЛР 13. Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности.

## **2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

| <b>Вид учебной работы</b>                               | <b>Объем часов</b> |
|---------------------------------------------------------|--------------------|
| <b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>            | 117                |
| <b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b> | 78                 |
| в том числе:                                            |                    |
| практические занятия                                    | 26                 |
| <b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>      | 39                 |
| Промежуточная аттестация в форме экзамена в I семестре  |                    |

Программой предусмотрено проведение консультаций в индивидуальной и групповой форме.

Целью проведения консультаций является повышение качества освоения учебного материала по дисциплине. Программой предусмотрены следующие виды консультаций: руководство самостоятельной работой, оказание индивидуальной помощи в подготовке письменных заданий, ликвидация пробелов в знаниях отдельных обучающихся, связанных с продолжительной болезнью и другими причинами, углубление и расширение знаний обучающихся по отдельным особо значимым темам программы учебной дисциплины, таким как Тема 1.2. Качество и безопасность товаров и услуг, Тема 3.7. Государственные метрологические услуги и надзор, Тема 4.5. Международная и региональная стандартизация, Тема 5.5. Сертификация как основа качества товаров и услуг.

Тематика консультаций:

- Общие требования к обеспечению качества и безопасности пищевых продуктов

- Безопасность услуг и противодействие мошенничеству
- Ответственность за нарушение законодательства РФ об обеспечении единства измерений

- Рамочные стандарты безопасности и облегчения мировой торговли
- Ответственность ЮЛ за продажу несертифицированной продукции
- Знаки соответствия и качества, их значение

Форма проведения консультаций определяется преподавателем исходя из задач консультаций и с учетом пожеланий обучающихся. Консультации проводятся во внеурочное время в соответствии с утвержденным графиком.

**АННОТАЦИЯ  
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**  
учебной дисциплины **ОП:09 Безопасность жизнедеятельности**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки  
базовая подготовка  
Форма обучения  
очная форма обучения

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**  
Безопасность жизнедеятельности

**1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:**

Дисциплина Безопасность жизнедеятельности относится к общепрофессиональным дисциплинам в программе подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

**1.2. Цели и задачи дисциплины, требования к результатам освоения дисциплины:**

Целью изучения учебной дисциплины Безопасность жизнедеятельности является формирование знаний и умений, направленных на обеспечение безопасного поведения человека в опасных и чрезвычайных ситуациях природного, техногенного и социального характера, сохранение жизни и здоровья в профессиональной деятельности и в быту, обеспечение личной и общественной безопасности. А также освоение знаний о государственной системе защиты населения от опасных и чрезвычайных ситуаций, об обязанностях граждан по защите государства.

В результате освоения учебной дисциплины Безопасность жизнедеятельности обучающийся должен **уметь**:

- организовывать и проводить мероприятия по защите работников и 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;
- применять первичные средства пожаротушения;
- ориентироваться в перечне военно-учетных специальностей и самостоятельно определять среди них родственные полученной специальности;
- применять профессиональные знания в ходе исполнения обязанностей военной службы на воинских должностях в соответствии с полученной специальностью;
- владеть способами бесконфликтного общения и саморегуляции в повседневной деятельности и экстремальных условиях военной службы;
- оказывать первую помощь.

В результате освоения учебной дисциплины Безопасность жизнедеятельности обучающийся должен **знать**:

- принципы обеспечения устойчивости объектов экономики, 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;
- основные виды потенциальных опасностей и их последствия в профессиональной деятельности и быту, принципы снижения вероятности их реализации;

- основы военной службы и обороны государства;
- задачи и основные мероприятия гражданской обороны;
- способы защиты населения от оружия массового поражения;
- меры пожарной безопасности и правила безопасного поведения при пожарах;
- организацию и порядок призыва граждан на военную службу и поступления на нее в добровольном порядке;
- основные виды вооружения, военной техники и специального снаряжения, состоящих на вооружении (оснащении) воинских подразделений, в которых имеются военно-учетные специальности, родственные специальностям СПО;
- область применения получаемых профессиональных знаний при исполнении обязанностей военной службы;
- порядок и правила оказания первой помощи.

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

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК 06. 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;

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

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

**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.

**В результате освоения дисциплины «Безопасность жизнедеятельности менеджер по продажам» должен достигнуть следующих личностных результатов:**

ЛР-9 Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.

ЛР-10 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.

## **2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

| <b>Вид учебной работы</b>                                                | <b>Количество часов</b> |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| <b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>                             | 122                     |
| <b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>                  | 68                      |
| 4 семестр                                                                | 68                      |
| в том числе:                                                             |                         |
| -практические занятия                                                    | 20                      |
| <b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>                       | 54                      |
| <b>Промежуточная аттестация (дифференцированный зачет во 2 семестре)</b> |                         |

Консультации проводятся в индивидуальной и групповой форме. Целью проведения консультаций является повышение качества освоения учебного материала по дисциплине. Виды консультаций: руководство самостоятельной работой, оказание индивидуальной помощи в подготовке письменных заданий, ликвидация пробелов в знаниях отдельных обучающихся, связанных с продолжительной болезнью и другими причинами, углубление и расширение знаний обучающихся по отдельным, особо значимым темам программы учебной дисциплины, таким как «Общая характеристика чрезвычайных ситуаций природного, техногенного и военного происхождения», «Устойчивость предприятий в условиях чрезвычайных ситуаций и мероприятия по защите персонала», «Организация аварийно-спасательных и других неотложных работ в зонах чрезвычайных ситуаций», «Терроризм как серьёзная угроза национальной безопасности», «Прохождение военной службы по призыву», «Способы оказания первой помощи при несчастных случаях».

Форма проведения консультаций определяется преподавателем исходя из задач консультаций и с учетом пожеланий обучающихся. Консультации проводятся во внеурочное время в соответствии с утвержденным графиком.

**АННОТАЦИЯ**  
**К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**  
учебной дисциплины **ОП:В 01 Психология и этика профессиональной деятельности**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки  
базовая подготовка  
Форма обучения  
очная форма обучения

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**  
Психология и этика профессиональной деятельности

**1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена**

Дисциплина Психология и этика профессиональной деятельности введена за счет вариативной части Федерального образовательного стандарта по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (Приказ Минобрнауки России от 15.05.2014 № 539).

Программа учебной дисциплины является частью образовательной программы среднего профессионального образования подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовой подготовки.

Дисциплина Психология и этика профессиональной деятельности является общепрофессиональной дисциплиной, принадлежит к профессиональному циклу и введена за счет часов вариативной части ППССЗ в соответствии с пунктом 6.2 раздела «Требования к структуре программы подготовки специалистов среднего звена» Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Вариативная часть дает возможность расширения и углубления подготовки, определяемой содержанием обязательной части, получения дополнительных компетенций, умений и знаний, необходимых для обеспечения конкурентоспособности выпускника в соответствии с запросами регионального рынка труда и возможностями продолжения образования. С этой целью учебным планом ППССЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в блоке дисциплин профессионального цикла предусмотрено изучение общепрофессиональной дисциплины Психология и этика профессиональной деятельности.

Учебный материал программы знакомит обучающихся с предметом изучения этики, сущностью, структурой и функциями морали, нормами и правилами делового этикета, с психологией общения и способами предотвращения конфликтов в профессиональной деятельности. Данная программа содержит тематику основ деловой культуры, необходимую для изучения будущими менеджерами по продажам, как в методологическом, так и в практическом аспектах. Профессиональное общение и профессиональная этика рассматриваются в контексте проблемы формирования российской деловой культуры в целом – с точки зрения потребностей создания, развития и поддержания этической инфраструктуры общества, без которой невозможно движение России к цивилизованному рынку и правовому государству. Учебный материал по психологическим аспектам профессионального общения ориентирован на усвоение обучающимися основ теоретических знаний, на приобретении практических навыков профессионального общения в качестве менеджера по продажам. Изучение данной дисциплины вооружит каждого студента знаниями основ психологии и этики корпоративных взаимоотношений, рациональной тактикой ведения деловых встреч, переговоров, умением быстро и без потерь выходить из конфликтных ситуаций.

## **1.2. Цели и задачи дисциплины, требования к результатам освоения дисциплины:**

Введение дисциплины Психология и этика профессиональной деятельности в образовательный процесс по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) обусловлено спецификой профессиональной деятельности, в процессе реализации которой активным объектом взаимодействия является человек. Дисциплина Психология и этика профессиональной деятельности призвана способствовать развитию психологической компетентности обучающихся в области общей психологии, психологии межличностного взаимодействия и психологии личности. Рассматриваемые в рамках изучения учебного предмета вопросы позволяют расширить знания и представления обучающихся об индивидуальных психологических особенностях, активизировать процесс самопознания; стимулируют развитие психологической культуры обучающихся, развитие интереса к социально-психологическим закономерностям и феноменам жизнедеятельности человека.

**Цель учебной дисциплины** – приобретение обучающимися теоретических знаний и практических навыков в области психологии и этики профессиональных отношений, формирование представления о способах разрешения конфликтных ситуаций и установки на безусловное соблюдение этических норм в профессиональной деятельности, а также формированию общих и профессиональных компетенций.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:

- взаимосвязь общения и деятельности;
- цели, функции, виды и уровни общения;
- механизмы взаимопонимания в общении;
- техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;
- этические принципы общения;
- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов.

Обучающийся должен **уметь**:

— применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности.

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

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях

**Менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности**

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

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

**Менеджер по продажам должен достичь личностных результатов:**

ЛР 9. Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.

ЛР 13. Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности.

## **2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

| <b>Вид учебной работы</b>                                                | <b>Объем часов</b> |
|--------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| <b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>                             | 117                |
| <b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>                  | 58                 |
| в том числе:                                                             |                    |
| практические занятия                                                     | 26                 |
| <b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>                       | 59                 |
| Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета в 3 семестре |                    |

**АННОТАЦИЯ  
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**  
учебной дисциплины **ОП:В 01 Деловая этика**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки  
базовая подготовка  
Форма обучения  
очная форма обучения

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

Деловая этика

**1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена**

Дисциплина Деловая этика введена за счет вариативной части Федерального образовательного стандарта по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (Приказ Минобрнауки России от 15.05.2014 № 539).

Программа учебной дисциплины является частью образовательной программы среднего профессионального образования подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовой подготовки.

Дисциплина Деловая этика является общепрофессиональной дисциплиной, принадлежит к профессиональному циклу и введена за счет часов вариативной части ППССЗ в соответствии с пунктом 6.2 раздела «Требования к структуре программы подготовки специалистов среднего звена» Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Вариативная часть дает возможность расширения и углубления подготовки, определяемой содержанием обязательной части, получения дополнительных компетенций, умений и знаний, необходимых для обеспечения конкурентоспособности выпускника в соответствии с запросами регионального рынка труда и возможностями продолжения образования. С этой целью учебным планом ППССЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в блоке дисциплин профессионального цикла предусмотрено изучение общепрофессиональной дисциплины Деловая этика.

Учебный материал программы знакомит обучающихся с предметом изучения этики, сущностью, структурой и функциями морали, нормами и правилами делового этикета, с психологией общения и способами предотвращения конфликтов в профессиональной деятельности. Данная программа содержит тематику основ деловой культуры, необходимую для изучения будущими менеджерами по продажам, как в методологическом, так и в практическом аспектах. Профессиональное общение и профессиональная этика рассматриваются в контексте проблемы формирования российской деловой культуры в целом – с точки зрения потребностей создания, развития и поддержания этической инфраструктуры общества, без которой невозможно движение России к цивилизованному рынку и правовому государству. Учебный материал по психологическим аспектам профессионального общения ориентирован на усвоение студентами основ теоретических знаний, на приобретении практических навыков профессионального общения в качестве менеджера по продажам. Изучение данной дисциплины вооружит каждого студента знаниями основ психологии и этики корпоративных взаимоотношений, рациональной тактикой ведения деловых встреч, переговоров, умением быстро и без потерь выходить из конфликтных ситуаций.

**1.2. Цели и задачи дисциплины, требования к результатам освоения дисциплины:**

Введение дисциплины Деловая этика в образовательный процесс по специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям) обусловлено спецификой профессиональной деятельности, в процессе реализации которой активным объектом взаимодействия является человек. Дисциплина Деловая этика призвана способствовать развитию психологической компетентности обучающихся в области общей психологии, психологии межличностного взаимодействия и психологии личности. Рассматриваемые в рамках изучения учебного предмета вопросы позволяют расширить знания и представления обучающихся об индивидуальных психологических особенностях, активизировать процесс самопознания; стимулируют развитие психологической культуры обучающихся, развитие интереса к социально-психологическим закономерностям и феноменам жизнедеятельности человека.

**Цель учебной дисциплины** – приобретение студентами теоретических знаний и практических навыков в области психологии и этики профессиональных отношений, формирование представления о способах разрешения конфликтных ситуаций и установки на безусловное соблюдение этических норм в профессиональной деятельности, а также формированию общих и профессиональных компетенций.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:

- взаимосвязь общения и деятельности;
- цели, функции, виды и уровни общения;
- механизмы взаимопонимания в общении;
- техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;
- этические принципы общения;
- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов.
- Обучающийся должен **уметь**:

— применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности.

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

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях

**Менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности**

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

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

**Менеджер по продажам должен достичь личностных результатов:**

ЛР 9. Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.

ЛР 13. Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности.

## 2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

| Вид учебной работы                                                         | Объем часов |
|----------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>                               | 117         |
| <b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>                    | 58          |
| в том числе:                                                               |             |
| практические занятия                                                       | 26          |
| <b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>                         | 59          |
| Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета в III семестре |             |

Программой учебной дисциплины Деловая этика предусмотрено проведение консультаций. Задачей проведения консультаций является повышение качества освоения образовательной программы, руководство самостоятельной работой обучающихся, оказание индивидуальной помощи обучающимся в подготовке письменных заданий, ликвидация пробелов в знаниях, углубление и расширение знаний обучающихся по отдельным особо значимым темам и разделам программы учебной дисциплины.

Консультации проводятся в индивидуальной и групповой форме. Форма проведения консультаций определяется преподавателем исходя из задач консультаций и с учетом пожеланий обучающихся.

Консультации проводятся во внеурочное время в соответствии с утвержденным графиком.

**АННОТАЦИЯ**  
**К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**  
учебной дисциплины **ОП:В 02 Бизнес-планирование**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки  
базовая подготовка  
Форма обучения  
очная форма обучения

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**  
Бизнес-планирование

**1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:** Дисциплина Бизнес-планирование является частью основной программы СПО подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Дисциплина относится к профессиональному циклу.

**1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины**

Целями освоения дисциплины «Бизнес-планирование» являются: формирование у студентов представления об экономических, правовых и социальных основах предпринимательской деятельности, обучение студентов практическим методам и приемам работы, разработки бизнес-планов создания и развития предприятия; воспитание толерантности, гражданственности и патриотизма; формирование творческого мышления

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь:**

- составлять план продаж и план производства;
- готовить необходимую информацию для разработки финансовой модели;
- определять сумму инвестиционных затрат и стратегию финансирования;
- рассчитывать показатели безубыточности проекта;
- готовить необходимую информацию для составления бизнес-плана;
- оформлять презентацию инвестиционного предложения.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать:**

- формы планирования, виды и типы бизнес-плана;
- структуру и функции бизнес планов, требования к разработке бизнес-планов;
- назначение и структуру основных документов финансового плана;
- методику расчетов плановых показателей и определения денежных потоков;
- основные стадии процесса бизнес-планирования и этапы разработки бизнес-плана;
- порядок расчета основных показателей бизнес-плана;
- оценку и анализ эффективности инвестиционных проектов.

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

ОК 1. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

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

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.

**Менеджер по продажам должен достигнуть следующих личностных результатов:**

ЛР 13 Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности

ЛР 14 Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

## **2. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

| <b>Вид учебной работы</b>                                   | <b>Объем часов</b> |
|-------------------------------------------------------------|--------------------|
| <b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>                | 50                 |
| <b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>     | 34                 |
| в том числе:                                                |                    |
| практические занятия                                        | 12                 |
| <b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>          | 16                 |
| <i>Промежуточная аттестация в форме зачета в 4 семестре</i> |                    |

В ходе изучения дисциплины регулярно проводятся консультации для обучающихся. Задачей проведения консультаций является повышение качества освоения образовательной программы, руководство самостоятельной работой обучающихся, оказание индивидуальной помощи обучающимся в подготовке письменных заданий, ликвидация пробелов в знаниях, углубление и расширение знаний обучающихся по отдельным особо значимым темам и разделам программы учебной дисциплины.

Консультации проводятся в индивидуальной и групповой форме. Форма проведения консультаций определяется преподавателем исходя из задач консультаций и с учетом пожеланий обучающихся.

Консультации проводятся во внеурочное время в соответствии с утвержденным графиком

**АННОТАЦИЯ**  
**К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**  
учебной дисциплины **ОП:В 02 Основы внешнеэкономической деятельности**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки  
базовая подготовка  
Форма обучения  
очная форма обучения

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

Основы внешнеэкономической деятельности

**1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:**

Дисциплина Основы внешнеэкономической деятельности относится к общепрофессиональным дисциплинам в системе подготовки по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), разработана в БПОУ ВО «Вологодский аграрно-экономический колледж» и введена в учебный план за счет вариативной части в соответствии с пунктом 6.2 раздела «Требования к структуре программы подготовки специалистов среднего звена» ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Дисциплина Основы внешнеэкономической деятельности носит прикладной характер, знания которой используются для решения профессиональных задач таких экономических дисциплин и модулей, как Экономика организации, Бизнес-планирование, ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.

**1.1. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:**

Цель изучаемой учебной дисциплины: установить базовые знания для освоения специальных дисциплин и профессиональных модулей.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- производить расчеты по внешнеторговым сделкам в СКВ;
- анализировать внешнеэкономическую среду, работать с различными источниками внешнеэкономической информации;
- готовить коммерческие документы, необходимые для осуществления внешнеэкономических операций (оферту);
- работать с нормативно-правовой базой внешнеэкономической деятельности.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:

- сущность, содержание внешнеэкономической деятельности;
- понятие международных экономических отношений;
- особенности маркетинговых мероприятий во внешнеэкономической деятельности;
- особенности валютных операций;
- систему управления внешнеэкономической деятельностью в России;
- законодательные акты, регулирующие внешнеэкономическую деятельность в РФ;
- методы государственного регулирования ВЭД в РФ;
- участников внешнеэкономической деятельности;
- международные экономические и валютно-финансовые организации;
- понятие внешнеторгового контракта;
- базисные условия контакта;
- формы расчетов по внешнеторговым контрактам.

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

ОК 1. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ОК 2. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ОК 4. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;.

ОК 6. 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;

ОК 9. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

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

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

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

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

**Менеджер по продажам должен достигнуть следующих личностных результатов:**

ЛР 13 Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности

ЛР 14 Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.

## **2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

| <b>Вид учебной работы</b>                                       | <b>Объем часов</b> |
|-----------------------------------------------------------------|--------------------|
| <b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>                    | 50                 |
| <b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>         | 34                 |
| в том числе:                                                    |                    |
| практические занятия                                            | 12                 |
| <b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>              | 16                 |
| Промежуточная аттестация проводится в форме зачета в 3 семестре |                    |

В ходе изучения дисциплины регулярно проводятся консультации для обучающихся в групповой и индивидуальной формах. Основная цель проведения –

отработка практических навыков по изучаемым темам, закрепление учебного материала и подготовка к промежуточной аттестации.

**АННОТАЦИЯ  
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ  
ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки  
базовая подготовка  
Форма обучения  
очная форма обучения

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  
ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

**1.1 Место профессионального модуля в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:**

Программа профессионального модуля является частью образовательной программы среднего профессионального образования подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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.

**Менеджер по продажам должен достигнуть следующих личностных результатов:**

ЛР 2 - Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.

ЛР 13 - Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать

решение в условиях риска и неопределенности

ЛР 14 - Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

Профессиональный модуль ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью входит в блок профессиональных модулей по базовому уровню среднего профессионального образования специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Программа профессионального модуля включает междисциплинарные курсы МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности, МДК. 01.02. Организация торговли, МДК. 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда, предусматривающие изучение материала, дающего целостное представление об организации и управлении торгово-сбытовой деятельностью, а также приобретение практического опыта посредством овладения профессиональными компетенциями.

## **1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля**

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля приобретает:

### **практический опыт:**

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установление коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.

### **умения:**

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику.

### **знания:**

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;

- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

Курсовая работа как вид учебной деятельности реализуется рассредоточено в процессе изучения теоретического материала, оценивается по результатам защиты в конце изучения междисциплинарного курса МДК 01.01.

Во 2-ом семестре предусмотрен комплексный экзамен по МДК. 01.02 Организация торговли и МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда; в 4-ом семестре – дифференцированный зачет по МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности. По учебной практике – зачёт; по практике по профилю специальности – комплексный дифференцированный зачёт

### **1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

Максимальная учебная нагрузка обучающихся составляет 381 час, в том числе, обязательная аудиторная нагрузка – 254 часа, самостоятельная работа обучающегося – 127 часов.

МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности  
 объем образовательной программы – 153 час  
 нагрузка во взаимодействии с преподавателем – 102 час  
 самостоятельной работы обучающегося – 51 час

МДК 01.02 Организация торговли  
 объем образовательной программы – 114 час  
 нагрузка во взаимодействии с преподавателем – 76 час  
 самостоятельной работы обучающегося – 38 час

МДК. 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда  
 объем образовательной программы – 114 час  
 нагрузка во взаимодействии с преподавателем – 76 час  
 самостоятельной работы обучающегося – 38 час

Консультации проводятся рассредоточено в форме групповых консультаций в течение всего периода изучения профессионального модуля по следующей тематике:

МДК. 01.01. Организация коммерческой деятельности:

1. Требования к специалистам коммерческих служб;
2. Ответственность за нарушения в предпринимательской деятельности;
3. Автоматизированные программы учета Программа «1С Управление небольшой фирмой»;
4. Ответственность за нарушение договорных обязательств в предпринимательской деятельности;
5. Организация расчетов в коммерческой деятельности;
6. ОПСУРТ —торгово-складская программа для малого бизнеса;
7. Автоматизация склада: МойСклад, 1СТорговля и склад;
8. Государственные закупки;
9. Преимущества и недостатки электронной биржевой торговли;
10. Особенности внешней торговли РФ;
11. Консультация к текущему экзамену.

МДК.01.02. Организация торговли:

1. Данные статистики оптовой и розничной торговли по Вологодской области;
2. Нарушение правил торговли: виды ответственности, нормативные документы;
3. Основные тенденции в совершенствовании тары;

4. Автоматизированные программа учета Программа Бетрикс 24, «1С: Управление торговлей», «1С Розница»;
5. Особенности некоторых видов мерчандайзинга;
6. Консультация к текущему экзамену.

МДК. 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда:

1. Техника безопасности при работе с торговым инвентарем;
2. Техника безопасности при работе с подъемно-транспортным оборудованием;
3. Техника безопасности при работе с холодильным оборудованием;
4. Техника безопасности при работе с измельчительно-режущим оборудованием;
5. Ответственность предприятий торговли за использование не поверенных средств измерений и незарегистрированных контрольно-кассовых аппаратов;
6. Консультация к текущему экзамену.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности: организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

| Код     | Наименование результата обучения                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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.                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| ОК 01.  | Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам                                                                                                                                                                                                                                          |
| ОК 02.  | Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности                                                                                                                                                                                |
| ОК 03   | Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях                                                                                                                   |
| ОК 04   | Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| ОК 09   | Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.                                                                                                                                                                                                                                                       |
| ЛР 2    | Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций. |
| ЛР 13   | Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать                                                                                                                 |

|       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|       | решение в условиях риска и неопределенности                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| ЛР 14 | Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость |

### 3. СТРУКТУРА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

| Коды профессиональных компетенций     | Наименования разделов профессионального модуля*                      | Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики) | Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов) |                                                          |                                         |                                     |                                         | Практика       |                                             |
|---------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------|-------------------------------------|-----------------------------------------|----------------|---------------------------------------------|
|                                       |                                                                      |                                                 | Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося                   |                                                          |                                         | Самостоятельная работа обучающегося |                                         | Учебная, часов | Производственная (по профилю специальности) |
|                                       |                                                                      |                                                 | Все го, часов                                                           | в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов | в т.ч., курсовая работа (проект), часов | Все го, часов                       | в т.ч., курсовая работа (проект), часов |                |                                             |
| 1                                     | 2                                                                    | 3                                               | 4                                                                       | 5                                                        | 6                                       | 7                                   | 8                                       | 9              | 10                                          |
| ПК 1.1, 1.2, 1.5, 1.6, 1.7, 1.8, 1.9. | МДК 01.01. Организация коммерческой деятельностью                    | 153                                             | 102                                                                     | 32                                                       | 20                                      | 51                                  | -                                       | 36             | 36                                          |
| ПК 1.3, 1.4.                          | МДК 01.02. Организация торговли                                      | 114                                             | 76                                                                      | 36                                                       |                                         | 38                                  |                                         | -              | 18                                          |
| ПК 1.10                               | МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда | 114                                             | 76                                                                      | 30                                                       |                                         | 38                                  |                                         | -              | 18                                          |
|                                       | <b>ИТОГО</b>                                                         | <b>381</b>                                      | <b>254</b>                                                              | <b>98</b>                                                | <b>20</b>                               | <b>127</b>                          | <b>-</b>                                | <b>36</b>      | <b>72</b>                                   |

**АННОТАЦИЯ  
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ  
ПМ. 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки  
базовая подготовка  
Форма обучения  
очная форма обучения

**ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**  
ПМ. 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

**1.1. Место профессионального модуля в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:**

Программа профессионального модуля (далее программа) – является частью образовательной программы среднего профессионального образования подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности и соответствующих **профессиональных компетенций (ПК)**:

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.

Менеджер по продажам должен достигнуть **следующих личностных результатов:**

ЛР 4. Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».

ЛР 10. Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.

ЛР 13. Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности.

Профессиональный модуль ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности входит в блок профессиональных модулей по базовому уровню среднего профессионального образования специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Программа профессионального модуля включает междисциплинарные курсы МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение, МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности, МДК.02.03 Маркетинг, предусматривающие изучение материала, дающего целостное представление об организации, проведении экономической и маркетинговой деятельности, а также приобретение практического опыта посредством овладения профессиональными компетенциями.

### **1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля:**

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

#### **иметь практический опыт:**

1. оформления финансовых документов и отчетов;
2. проведения денежных расчетов;
3. расчета основных налогов;
4. анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;
5. выявления потребностей (спроса) на товары;
6. реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
7. участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;
8. анализа маркетинговой среды организации;

#### **уметь:**

1. составлять финансовые документы и отчеты; осуществлять денежные расчеты;
2. пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения,
3. регулирующими механизм и порядок налогообложения;
4. рассчитывать основные налоги;
5. анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
6. применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;
7. выявления, формирования и удовлетворения потребности;
8. обеспечения распределения через каналы сбыта и продвижения товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
9. проведения маркетинговых исследований рынка;
10. оценки конкурентоспособности товаров;

#### **знать:**

1. - сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;
2. финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;
3. основные положения налогового законодательства;
4. функции и классификацию налогов;
5. организацию налоговой службы;
6. методику расчета основных видов налогов;
7. методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды;

8. информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;

9. составных элементов маркетинговой деятельности: целей, задач, принципов, функций, объектов, субъектов;

10. средств: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговых коммуникаций, их характеристики;

11. методов изучения рынка, анализа окружающей среды;

12. конкурентной среды, видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности;

13. этапов маркетинговых исследований, их результата; управления маркетингом.

### **1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

Максимальная учебная нагрузка обучающихся составляет 444 часов.

В том числе, обязательная аудиторная нагрузка – 330 часов, самостоятельная работа обучающегося – 114 часов.

МДК 02.01 Финансы, налоги и налогообложение:

объем образовательной программы – 136 часов;

нагрузка во взаимодействии с преподавателем – 106 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 30 часов.

МДК 02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности:

объем образовательной программы – 139 часов;

нагрузка во взаимодействии с преподавателем – 94 часа;

самостоятельной работы обучающегося – 45 часов.

МДК. 02.03 Маркетинг:

объем образовательной программы – 169 часов;

нагрузка во взаимодействии с преподавателем – 130 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 39 часов.

Производственная практика в объеме 36 часов проводится концентрированно в 4 семестре.

Консультации проводятся рассредоточено в форме групповых консультаций в течение всего периода изучения профессионального модуля по темам:

- Окружающая среда маркетинга;

- Конкурентная среда.

- Маркетинговая информационная система и классификация маркетинговой информации.

- Маркетинговые исследования.

- Товарная политика организации.

- Сбытовая политика организации.

- Основные виды продвижения.

## **2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности – организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, включая профессиональные (ПК), общие (ОК) компетенции, личностные результаты:

| Код    | Наименование результата обучения                                                                  |
|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 01. | Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам |

|        |                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 02. | Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;                                                                                                            |
| ОК 03  | Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;                                               |
| ОК 04  | Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;                                                                                                                                                                                                         |
| ОК 05. | Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;                                                                                                                  |
| ОК 06  | 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;    |
| ОК 07  | Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;                                                                                |
| ОК 09  | Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.                                                                                                                                                                                    |
| 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                                                                                                  |
| ПК2.9  | Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты                                                              |
| ЛР 4.  | Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа».                                                               |
| ЛР 10. | Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.                                                                                                                                                                          |
| ЛР 13. | Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности. |

### 3. СТРУКТУРА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля

| Код профессиональных компетенций | Наименования разделов профессионального модуля | Всего часов | Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов) |                                     | Практика       |                  |
|----------------------------------|------------------------------------------------|-------------|-------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|----------------|------------------|
|                                  |                                                |             | Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося                   | Самостоятельная работа обучающегося | Учебная, часов | Производственная |

|              | о модуля*                                                                            |     | Всего,<br>часов | в т.ч.<br>лаборат<br>орные<br>работы<br>и<br>практич<br>еские<br>занятия,<br>часов | в т.ч.,<br>курсова<br>я работа<br>(проект)<br>,<br>часов | всего,<br>часов | в т.ч.,<br>курсовая<br>работа<br>(проект),<br>часов |   | (по<br>профил<br>ю<br>специал<br>ьности)<br>часов |
|--------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-----|-----------------|------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|-----------------|-----------------------------------------------------|---|---------------------------------------------------|
| 1            | 2                                                                                    | 3   | 4               | 5                                                                                  | 6                                                        | 7               | 8                                                   | 9 | 10                                                |
| ПК 2.1-2.4   | МДК.02.0<br>1<br>Финансы,<br>налоги и<br>налогооб<br>ложение                         | 136 | 106             | 60                                                                                 | -                                                        | 30              | -                                                   | - | 12                                                |
| ПК 2.9       | МДК.02.0<br>2<br>Анализ<br>финансов<br>о-<br>хозяйстве<br>нной<br>деятельн<br>ости   | 139 | 94              | 30                                                                                 | -                                                        | 45              | -                                                   | - | 12                                                |
| ПК 2.5 - 2.8 | МДК.02.0<br>3<br>Маркетинг                                                           | 169 | 130             | 56                                                                                 | -                                                        | 39              | -                                                   | - | 12                                                |
|              | Производ<br>ственная<br>практика<br>, (по<br>профилю<br>специаль<br>ности),<br>часов |     |                 |                                                                                    |                                                          |                 |                                                     |   | 36                                                |
| Всего:       |                                                                                      | 444 | 330             | 198                                                                                |                                                          | 114             |                                                     | - | 36                                                |

**АННОТАЦИЯ**  
**К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**  
**ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности**  
**товаров**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки  
базовая подготовка  
Форма обучения  
очная форма обучения

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**  
ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности  
товаров

**1.1 Место профессионального модуля в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:**

Программа профессионального модуля является частью образовательной программы среднего профессионального образования подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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.

**Менеджер по продажам должен достигнуть следующих личностных результатов:**

ЛР 10 - Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.

ЛР 13 – Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности

ЛР 14 – Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный,

пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

Профессиональный модуль ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров входит в блок профессиональных модулей по базовому уровню среднего профессионального образования специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Программа профессионального модуля включает междисциплинарные курсы МДК.03.01. Теоретические основы товароведения, МДК.03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров, предусматривающие изучение материала, дающего целостное представление об управлении и обеспечении качества товаров, формировании ассортимента и товароведной характеристике товаров, а также приобретение практического опыта посредством овладения профессиональными компетенциями.

### **1.2 Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля**

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля приобретает:

#### **практический опыт:**

- определения показателей ассортимента;
- распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;
- оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями;
- установления градаций качества;
- расшифровки маркировки;
- контроля режима и сроков хранения товаров;
- соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения

#### **умения:**

- применять методы товароведения;
- формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;
- оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;
- рассчитывать товарные потери и списывать их;
- идентифицировать товары;
- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним.

#### **Знания:**

- теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них;
- виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания;
- классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;
- условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
- особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров.

### **1.3 Количество часов на освоение программы профессионального модуля**

Максимальная учебная нагрузка обучающихся составляет 409 часов, в том числе, обязательная аудиторная нагрузка – 290 часов, самостоятельная работа обучающегося – 119 часов.

МДК 03.01 Теоретические основы товароведения

объем образовательной программы – 108 час

нагрузка во взаимодействии с преподавателем – 72 час

самостоятельной работы обучающегося – 36 час

МДК 03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров  
объем образовательной программы – 301 час  
нагрузка во взаимодействии с преподавателем – 218 час  
самостоятельной работы обучающегося – 83 час

Консультации проводятся рассредоточено в форме групповых консультаций в течение всего периода изучения профессионального модуля по следующей тематике:

МДК. 03.01. Теоретические основы товароведения:

- Особенности кодирования товаров разных стран происхождения
- Особенности потребительской экспертизы товаров
- Ответственность изготовителя за производство фальсифицированных товаров
- Химический состав и калорийность продуктов
- Пути снижения товарных потерь в торговле
- Определение подлинности товарных знаков

МДК.03.02.Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров:

1. Фальсификация зерномучных товаров;
2. Фальсификация плодоовощных товаров;
3. Фальсификация кондитерских изделий;
4. Фальсификация вкусовых товаров;
5. Фальсификация пищевых жиров;
6. Фальсификация молочных товаров;
7. Фальсификация мясных товаров;
8. Фальсификация рыбных товаров;
9. Вред пластика для здоровья;
10. Полезные свойства деревянной мебели;
11. Современные игрушки: польза или вред?
12. Определение подлинности ювелирных изделий;
13. Фальсификация парфюмерно-косметических товаров;
14. Фальсификация пушно-меховых изделий.
15. Консультация к текущему экзамену.

В 1-ом семестре предусмотрен дифференцированный зачет по МДК 03.01 Теоретические основы товароведения, в 3-ем семестре – экзамен по МДК 03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров, по практике по профилю специальности – комплексный дифференцированный зачёт.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности: **управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

| Код    | Наименование результата обучения                                                                                                                     |
|--------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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 и списанию.                                                            |
| ПК 3.3 | Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.                                                                  |
| ПК 3.4 | Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную                                                                                          |

|         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|         | принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| ПК 3.5  | Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.                                                                                                                                                                                                             |
| ПК 3.6  | Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.                                                                                                                                                                                                                          |
| ПК 3.7  | Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| ПК 3.8. | Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| ОК 01.  | Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| ОК 02.  | Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности                                                                                                                                                                                                                               |
| ОК 03.  | Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях                                                                                                                                                                  |
| ОК 04.  | Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| ОК 07.  | Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях                                                                                                                                                                                                   |
| ОК 09.  | Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| ЛР 10   | Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| ЛР 13   | Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности                                                                                                                    |
| ЛР 14   | Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость |

### 3. СТРУКТУРА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров

| Коды профессиональных компетенций | Наименования разделов профессионального модуля * | Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики) | Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов) |                     |                  |                                     |                  | Практика       |                                             |
|-----------------------------------|--------------------------------------------------|-------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|---------------------|------------------|-------------------------------------|------------------|----------------|---------------------------------------------|
|                                   |                                                  |                                                 | Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося                   |                     |                  | Самостоятельная работа обучающегося |                  | Учебная, часов | Производственная (по профилю специальности) |
|                                   |                                                  |                                                 | Все го, час                                                             | в т.ч. лабораторные | в т.ч., курсовая | Все го, час                         | в т.ч., курсовая |                |                                             |

\*

|                                |                                                                                       |            | ОВ         | работы<br>и<br>практич<br>еские<br>занятия,<br>часов | работ<br>а<br>(прое<br>кт),<br>часов | ОВ         | работ<br>а<br>(прое<br>кт),<br>часов |   |    |
|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------|------------------------------------------------------|--------------------------------------|------------|--------------------------------------|---|----|
| 1                              | 2                                                                                     | 3          | 4          | 5                                                    | 6                                    | 7          | 8                                    | 9 | 10 |
| ПК 3.1, 3.2,<br>3.6.           | МДК 03.01.<br>Теоретические<br>основы това-<br>роведения.                             | 108        | 72         | 20                                                   | -                                    | 36         | -                                    | - | 54 |
| ПК 3.3. 3.4,<br>3.5, 3.7, 3.8. | МДК 03.02.<br>Товароведение<br>продовольственных и<br>непродовольственных<br>товаров. | 301        | 218        | 88                                                   |                                      | 83         |                                      | - | 48 |
|                                | <b>Всего:</b>                                                                         | <b>409</b> | <b>290</b> | <b>108</b>                                           | -                                    | <b>119</b> | -                                    | - | -  |

**АННОТАЦИЯ  
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ  
ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих,  
должностям служащих  
«ПРОДАВЕЦ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ»**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки  
базовая подготовка  
Форма обучения  
очная форма обучения

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям  
служащих «ПРОДАВЕЦ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ»

**1.1. Место профессионального модуля в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:**

Программа профессионального модуля (далее программа) – является частью образовательной программы среднего профессионального образования подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих «Продавец продовольственных товаров» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК), личностных результатов:

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги розничной торговли.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

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 и 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.

ЛР 13. Соблюдать в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладать системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности

ЛР 14. Готовность соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с

другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

ЛР 15. Открытость к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий

Профессиональный модуль ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих «Продавец продовольственных товаров» входит в блок профессиональных модулей по базовому уровню среднего профессионального образования специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Программа профессионального модуля включает междисциплинарный курс МДК.04.01. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих «Продавец продовольственных товаров», предусматривающий изучение материала, дающего целостное представление об организации работы продавца продовольственных товаров, а также приобретение практического опыта посредством овладения профессиональными компетенциями.

## **1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля**

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающихся в ходе освоения профессионального модуля приобретает:

### **практический опыт:**

- определения показателей ассортимента;
- распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;
- оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества;
- расшифровки маркировки;
- контроля режима и сроков хранения товаров;
- соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения;
- приемки товаров по количеству и качеству;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.

### **умения:**

- формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;
- оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;
- рассчитывать товарные потери и списывать их;
- идентифицировать товары;
- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, использовать противопожарную технику.

### **знания:**

- виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания;
- классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;

- условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
- организацию торговли в организациях розничной торговли, их классификацию;
- услуги розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

### **1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

Максимальная учебная нагрузка обучающихся составляет 136 часов.

В том числе, обязательная аудиторная нагрузка – 90 часов, самостоятельная работа обучающихся – 46 часов.

Производственная практика в объеме 144 часов проводится концентрированно во II семестре.

Консультации проводятся рассредоточено в форме групповых консультаций в течение всего периода изучения профессионального модуля по следующей тематике:

- Значение товароведения для продавцов
- Каким должен быть современный продавец.
- Розничная торговля в Вологодской области
- Современные технологии в розничной торговле и их применение.
- Аудит в торговле
- Психологические характеристики продавцов
- Развитые торговые сети г. Вологды

## **2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих **«Продавец продовольственных товаров»**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

| <b>Код</b> | <b>Наименование результата обучения</b>                                                                                                                                     |
|------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПК 1.5.    | Оказывать основные и дополнительные услуги розничной торговли.                                                                                                              |
| ПК 1.10.   | Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.                                                                                                                       |
| 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.                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| ОК 1.   | Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| ОК 2    | Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности                                                                                                                                                                                                                                  |
| ОК 3.   | Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях                                                                                                                                                                     |
| ОК 4.   | Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| ОК 9.   | Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| ЛР 13.  | Соблюдать в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладать системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности                                                                                                                           |
| ЛР 14.  | Готовность соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость |
| ЛР 15.  | Открытость к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

### 3. СТРУКТУРА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих «Продавец продовольственных товаров»

| Коды профессиональных компетенций | Наименования разделов профессионального модуля*                                                                        | Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики) | Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов) |                                                          |                                         |                                     |                                         | Практика       |                                             |
|-----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------|-------------------------------------|-----------------------------------------|----------------|---------------------------------------------|
|                                   |                                                                                                                        |                                                 | Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося                   |                                                          |                                         | Самостоятельная работа обучающегося |                                         | Учебная, часов | Производственная (по профилю специальности) |
|                                   |                                                                                                                        |                                                 | Всего, часов                                                            | в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов | в т.ч., курсовая работа (проект), часов | Всего, часов                        | в т.ч., курсовая работа (проект), часов |                |                                             |
| 1                                 | 2                                                                                                                      | 3                                               | 4                                                                       | 5                                                        | 6                                       | 7                                   | 8                                       | 9              | 10                                          |
|                                   | МДК 04.01 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих «Продавец продовольственных |                                                 |                                                                         |                                                          |                                         |                                     |                                         |                |                                             |

\*

|                                         | товаров»                                                                               |            |           |           |   |           |   |     |   |
|-----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|------------|-----------|-----------|---|-----------|---|-----|---|
| ПК<br>1.5.,<br>1.10,<br>ПК<br>3.1.-3.8. | Раздел 1. Общая часть<br>товароведения                                                 | 16         | 12        | 4         | - | 4         | - |     | - |
|                                         | Раздел 2. Экономические<br>особенности розничной<br>торговли                           | 21         | 14        | 6         |   | 7         |   |     |   |
|                                         | Раздел 3. Технология<br>розничной торговли                                             | 42         | 26        | 12        |   | 16        |   |     |   |
|                                         | Раздел 4. Торговая<br>техника и оборудование.                                          | 18         | 8         | 6         |   | 10        |   |     |   |
|                                         | Раздел 5. Учет и<br>отчётность в торговле                                              | 19         | 10        | 4         |   | 9         |   |     |   |
|                                         | Раздел 6. Мероприятия по<br>подготовке к проведению<br>учебной практики в<br>магазине. | 20         | 20        | 14        |   | -         |   |     |   |
|                                         | <b>Всего:</b>                                                                          | <b>136</b> | <b>90</b> | <b>46</b> | - | <b>46</b> | - |     | - |
|                                         | Производственная<br>практика                                                           | 144        |           |           |   |           |   | 144 |   |
|                                         | Квалификационный<br>экзамен                                                            | 8          |           |           |   |           |   |     |   |