

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Владимирский аграрный колледж»

СОГЛАСОВАНО

Руководитель ООО
«Владимирская производственная фирма»
Гирчадзе Н.Я.



УТВЕРЖДАЮ

Директор ГБПОУ ВО

«Владимирский аграрный колледж»

Нестеров А.Б.

Приказ № *169* от *29.11.2023*



**Образовательная программа
среднего профессионального образования
по специальности**

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Квалификация: Менеджер по продажам

Программа подготовки – базовая
Форма обучения – заочная

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общие положения	3
2. Общая характеристика образовательной программы	4
3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника	4
4. Планируемые результаты освоения образовательной программы	5
5. Структура образовательной программы	10
6. Условия реализации образовательной программы	13
7. Проведение государственной итоговой аттестации	15

ПРИЛОЖЕНИЯ:

Приложение 1 Учебный план

Приложение 2 Календарный учебный график

Приложение 3 Рабочие программы учебных дисциплин, профессиональных модулей и практик

Приложение 4 Рабочая программа воспитания

Приложение 5 Календарный план воспитательной работы

1. Общие положения

1.1. Настоящая образовательная программа среднего профессионального образования - программа подготовки специалистов среднего звена (далее – ОП СПО) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), Приказом Минобрнауки России от 15.05.2014 N 539 (ред. от 01.09.2022) "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)"

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

ОП СПО разработана для реализации образовательной программы на базе среднего общего образования заочной формы обучения.

Обучение по образовательной программе осуществляется на государственном языке Российской Федерации (русском языке).

1.2. Нормативные основания для разработки ОП СПО:

Образовательная программа представляет собой комплекс основных характеристик образования (объем, содержание, планируемые результаты) и организационно-педагогических условий, который представлен в виде учебного плана, календарного учебного графика, рабочих программ учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), иных компонентов, оценочных и методических материалов, а также в предусмотренных настоящим Федеральным законом случаях в виде рабочей программы воспитания, календарного плана воспитательной работы, форм аттестации.

Нормативную правовую основу разработки основной профессиональной образовательной программы (далее - ОПОП) составляют:

- Федеральный закон от 29.12.2012 № 273–ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказ Минпросвещения России от 24.08.2022 N 762 (ред. от 20.12.2022) "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования" (Зарегистрировано в Минюсте России 21.09.2022 N 70167);
- Приказ Министерства науки и высшего образования РФ и Министерства просвещения РФ от 05.08.2020 г. № 885 / 390 «О практической подготовке обучающихся» (с изменениями и дополнениями от: 18 ноября 2020 г.);
- Приказ Минпросвещения России от 08.11.2021 №800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»;
- Приказ Минпросвещения России от 05.05.2022г. №311 «О внесении изменений в приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 08.11.2021 №800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»;
- Приказ Министерства просвещения Российской Федерации № 285 от 17.04.2023 «Об операторе демонстрационного экзамена базового и профильного уровней по образовательным программам среднего профессионального образования»
- Приказ Минобрнауки России от 02.07.2013 N 513 (ред. от 01.06.2021) "Об утверждении Перечня профессий рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение";
- Устав ГБПОУ ВО «Владимирский аграрный колледж»;
- Локальные акты ГБПОУ ВО «Владимирский аграрный колледж».

2. Общая характеристика образовательной программы

Квалификация, присваиваемая выпускникам образовательной программы:
Менеджер по продажам. Форма получения образования: в профессиональной образовательной организации. Формы обучения: *заочная*.

Объем программы по освоению программы среднего профессионального образования на базе среднего общего образования: **3186 академических часов**, со сроком обучения **2 года 10 месяцев**.

Обучающиеся, осваивающие образовательную программу, осваивают профессию рабочего, должность служащего в соответствии с перечнем профессий, рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение: **12965 Контролер- кассир**

3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника

3.1. Область и объекты профессиональной деятельности

Организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

Объекты профессиональной деятельности выпускника:

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

Соответствие видов деятельности профессиональным модулям и присваиваемой квалификации:

Наименование основных видов деятельности	Наименование профессиональных модулей
Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.	ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.	ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.
Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.	ПМ 03. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.
Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (12965 Контролер - кассир).	ПМ.04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (12965 Контролер - кассир).

4. Планируемые результаты освоения образовательной программы

4.1. Общие компетенции

Выпускник, освоивший образовательную программу, должен обладать следующими общими компетенциями (далее - ОК):

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.

4.2. Профессиональные компетенции

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

Основные виды деятельности	Профессиональные компетенции, соответствующие видам деятельности	Показатели освоения компетенции
ВД 1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.	ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договоры и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Демонстрация умений по заключению договоров в соответствии с следующими условиями. Соответствие содержания и структуры договоров требованиям нормативного законодательства. Правильность реализации процедуры заключения договоров в соответствии с нормативными документами. Правильность расчета имущественных санкций и оформления претензионных писем. Правильность оформления протокола разногласий к договору поставки.
	ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Правильность определения видов товарных запасов. Правильность применения способов и приемов размещения товаров на складе

		Соответствие условий хранения товаров на складе установленному режиму
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.		Правильность применения нормативной документации по приемке товаров по количеству и качеству. Соответствие сроков, процедуры и порядка приемки товаров установленным требованиям. Правильность расчета имущественных санкций за нарушения, выявленные в процессе приемки
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.		Демонстрация умений по установлению соответствия вида и типа розничной и оптовой торговой организации идентификационным признакам. Умение распознавания торговых организаций по видам и типам
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.		Демонстрация умений по применению классификации услуг розничной и оптовой торговли. Правильность объяснения структуры технологических процессов в магазинах и оптовых предприятиях. Соответствие применяемой технологии розничной и оптовой торговли требованиям. Правильность и точность применения составных элементов процесса торгового обслуживания покупателей. Правильность и точность применения терминологии торгового дела.
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.		Демонстрация умений по применению классификации услуг и знание требований, предъявляемых к расчету номенклатуры показателей качества услуг и использованию методов их определения.
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.		Демонстрация умений и навыков по своевременности и точности оформления коммерческой документации; Соблюдение норм и правил делового этикета в коммерческой деятельности. Правильность подготовки, проведения деловых переговоров в коммерческой деятельности. Правильность ведения деловой переписки в коммерческой деятельности.
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.		Правильность интерпретации статистических данных в торговой деятельности; знание методов и правильность произведения статистических расчетов для решения задач коммерческой деятельности.
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики.		Демонстрация знаний логистики и правильность объяснения процедуры закупочной деятельности; понимание и

	<p>обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p>	<p>демонстрация навыков рационального перемещения материальных потоков; Правильность выбора оптимальных каналов товародвижения. Правильность определения эффективных способов доставки товаров.</p>
	<p>ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.</p>	<p>Соответствие порядка эксплуатации торгово - технологического оборудования правилам. Соблюдение техники безопасности при эксплуатации оборудования. Соблюдение правил охраны труда при работе с оборудованием.</p>
<p>ВД.2 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.</p>	<p>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.</p> <p>ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.</p>	<p>Демонстрация умений по обоснованию выбора данных бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности; соблюдению последовательности действий при проведении учета товаров; соответствию оформления документации по учету товаров установленным требованиям (стандартам); соблюдению последовательности действий при проведении инвентаризации.</p>
	<p>ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.</p>	<p>Демонстрация умений по планированию документооборота и обоснованности рационального использования выбранных приемов и программ; по организации хранения организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов в соответствии с установленными требованиями (стандартами); Проявление грамотности и скорости составления и оформления организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов при работе с автоматизированными системами.</p>
	<p>ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.</p>	<p>Демонстрация умений по обоснованию и использованию экономических методов, для расчета микроэкономических показателей.</p>

	ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.	Демонстрация умений по планированию и обоснованию основных экономических показателей работы организации; по умению производить правильность расчета цены продукции; расчета заработной платы сотрудников и ФОТ предприятия.
	ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.	Демонстрация умения по определению спроса на товары/услуги; умения по определению типов и владению маркетинговыми инструментами для стимулирования сбыта товаров/услуг.
	ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	Демонстрация умений по нахождению и использованию приемов маркетинговых коммуникаций; понимание и логичность по обоснования целесообразности использования маркетинговых коммуникаций;
	ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	Демонстрация умений и знаний по планированию, организации и осуществлению работы в соответствии с должностными обязанностями по реализации сбытовой политики; применению методов по оценке конкурентоспособности 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.	Иметь практический опыт в использовании методов и приемов анализа хозяйственно-финансовой деятельности для управления коммерческой деятельности. Демонстрировать умения в оформлении денежных расчетов с покупателями и навыки составления финансовых документов и отчетов. Уметь правильно составлять финансовую документацию и отчетность в соответствии требованиями (стандартами)
ВД3 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.	ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	Демонстрация умений по формированию и анализу торгового или промышленного ассортимента; по определению показателей ассортимента;
	ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.	Демонстрация умений по расчету товарных потерь и реализации мероприятий по их предупреждению или списанию.

	ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.	Демонстрация умений по оценке и расшифровке маркировки в соответствии с установленными требованиями.
	ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.	Демонстрация умений по классифицированию товаров, идентифицированию их ассортиментной принадлежности, оцениванию качества, диагностированию дефектов, определению градации качества.
	ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	Демонстрация умений 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.	Демонстрация умений по обеспечению соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оцениванию качества процессов в соответствии с установленными требованиями.
	ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.	Демонстрация умений по измерению товаров и других объектов, переводу внесистемных единиц измерений в системные.
	ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.	Демонстрация умений по работе с документами по подтверждению соответствия, участию в мероприятиях по контролю.
ВД.4. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям	ДПК 4.1 Эксплуатировать торговое-технологическое оборудование по назначению. Соблюдать инструкции при работе с торговое-технологическим оборудованием.	Эксплуатировать торговое-технологическое оборудование по назначению. Соблюдать инструкции при работе с торговое-технологическим оборудованием.

рабочих, должностям служащих (12965 Контролер кассир)	ДПК 4.2 Вводить в эксплуатацию контрольно-кассовой машины (ККМ)	Вводить в эксплуатацию контрольно-кассовой машины (ККМ)
	ДПК 4.3 Снятие отчета на конец рабочего дня, заполнение журнала кассира-операциониста на конец рабочего дня, подсчет выручки, сдача её в главную кассу, определение денежного остатка.	Снятие отчета на конец рабочего дня, заполнение журнала кассира-операциониста на конец рабочего дня, подсчет выручки, сдача её в главную кассу, определение денежного остатка.
	ДПК 4.4 Распознавать ассортимент по основным классификационным признакам, маркировочным ярлыкам, приходной документации	Распознавать ассортимент по основным классификационным признакам, маркировочным ярлыкам, приходной документации

5. Структура образовательной программы

5.1. Учебный план

Учебный план ОП среднего профессионального образования определяет перечень, трудоемкость, последовательность и распределение по периодам обучения учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практики, иных видов учебной деятельности обучающихся и формы их промежуточной аттестации.

Для специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) определен **социально – экономический профиль**.

В учебном плане по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) отображена логическая последовательность освоения учебных циклов и разделов ОПОП (дисциплин, профессиональных модулей, практик), обеспечивающих формирование компетенций. Указан объем учебной образовательной нагрузки обучающихся по дисциплинам, профессиональным модулям и междисциплинарным курсам, общая трудоемкость ОПОП в часах, а также формы промежуточной аттестации.

Образовательная программа предусматривает изучение следующих учебных циклов::

- общего гуманитарного и социально-экономического;
- математического и общего естественно-научного;
- профессионального;
- и разделов:
- учебная практика;
- производственная практика (по профилю специальности);
- производственная практика (преддипломная);
- промежуточная аттестация;
- государственная итоговая аттестация, которая завершается присвоением специалиста среднего звена – Менеджер по продажам.

Общий гуманитарный и социально-экономический, математический и общий естественно-научный учебные циклы состоят из дисциплин.

Профессиональный учебный цикл состоит из общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей в соответствии с видами деятельности. В состав профессионального модуля входит один или несколько междисциплинарных курсов. При освоении обучающимися профессиональных модулей проводятся учебная и (или) производственная практика (по профилю специальности).

Обязательная часть образовательной программы направлена на формирование общих и профессиональных компетенций и составляет не более 70 процентов от общего