



СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

DAR-AGRO
Agrotechnical holding

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Ставропольский государственный аграрный университет»

**ОСНОВНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА «ПРОФЕССИОНАЛИТЕТ»**

Среднее профессиональное образование

Образовательная программа
подготовки специалистов среднего звена

Специальность
38.02.08 Торговое дело

На базе основного общего образования

Форма обучения очная

Квалификация выпускника
специалист по торговому делу

Одобрено на заседании педагогического
совета:

протокол № 08 от 04 апреля 2024 г.

Утверждено Приказом ФГБОУ ВО
Ставропольский ГАУ

приказ № 288 от 23 мая 2024 г.

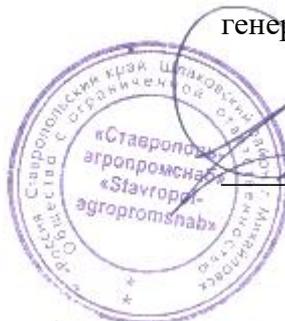
проректор по учебной работе И.Ю. Скляров



подпись

Согласовано с предприятием-
работодателем
ООО «Ставропольагропромснаб»

генеральный директор С.Д. Траспова



подпись

2024 год

Разработчики образовательной программы «Профессионалитет»

ФИО	Организация, должность
Косинова Елена Александровна	ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет», кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории, маркетинга и агроэкономики, руководитель направления СПО «Торговое дело»
Агаларова Екатерина Григорьевна	ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет», кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории, маркетинга и агроэкономики
Рыбасова Юлия Викторовна	ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет», кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории, маркетинга и агроэкономики
Гунько Юлия Александровна	ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет», кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории, маркетинга и агроэкономики
Казарова Ангелина Яковлевна	ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет», кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории, маркетинга и агроэкономики

Организация-руководитель группы разработчиков:	Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ставропольский государственный аграрный университет»
Экспертные организации:	

Содержание

Раздел 1. Общие положения	4
1.1. Назначение образовательной программы.....	4
1.2. Нормативные документы.....	4
1.3. Перечень сокращений.....	5
Раздел 2. Основные характеристики образовательной программы	7
Раздел 3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника.....	8
3.1. Области профессиональной деятельности выпускников:.....	8
3.2. Профессиональные стандарты.....	8
3.3. Осваиваемые виды деятельности	12
Раздел 4. Планируемые результаты освоения образовательной программы	14
4.1. Общие компетенции	14
4.2. Профессиональные компетенции	17
4.3. Матрица компетенций выпускника	65
Раздел 5. Структура и содержание образовательной программы	92
5.1. учебный план	97
5.2. календарный учебный график	103
5.3. рабочие программы учебных дисциплин и профессиональных модулей	104
5.4. рабочая программа воспитания и календарный план воспитательной работы.....	104
5.5. Практическая подготовка.....	104
5.6. Государственная итоговая аттестация	105
Раздел 6. Условия реализации образовательной программы	105
6.1. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение образовательной программы.....	105
6.2. Применение электронного обучения и дистанционных образовательных технологий	105
6.3. Кадровые условия реализации образовательной программы	105
6.4. Расчеты финансового обеспечения реализации образовательной программы	106

Приложение 1. Рабочие программы профессиональных модулей

Приложение 2. Рабочие программы учебных дисциплин

Приложение 3. Материально-техническое оснащение специальных помещений

Приложение 4. Порядок организации государственной итоговой аттестации

Приложение 5 Рабочая программа воспитания

Раздел 1. Общие положения

1.1. Назначение образовательной программы

Настоящая образовательная программа «Профессионалитет» (далее – ОП-П) по специальности разработана в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденным приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19.07.2023 N 548 (далее – ФГОС, ФГОС СПО).

ОП-П разработана с учетом отраслевого подхода, предусматривающего механизмы трансформации до основной профессиональной образовательной программы, с учетом запросов конкретных работодателей.

ОП-П определяет рекомендованный объем и содержание среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, планируемые результаты освоения образовательной программы, условия реализации образовательной программы.

ОП-П разработана для реализации образовательной программы на базе среднего общего образования. Основная профессиональная образовательная программа (далее – образовательная программа), реализуемая на базе основного общего образования, разрабатывается образовательной организацией на основе требований соответствующих федеральных государственных образовательных стандартов среднего общего и среднего профессионального образования и положений федеральной основной общеобразовательной программы среднего общего образования, а также с учетом получаемой специальности среднего профессионального образования.

1.2. Нормативные документы.

Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

Порядок разработки основных образовательных программ среднего профессионального образования, проведения их экспертизы и ведения реестра основных образовательных программ среднего профессионального образования (Приказ Минпросвещения России от 08.04.2021 № 153);

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело (Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 19.07.2023 N 548);

Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования (Приказ Минпросвещения России от 24.08.2022 № 762);

Порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования (Приказ Минпросвещения России от 08.11.2021 № 800);

Положение о практической подготовке обучающихся (Приказ Минобрнауки России № 885, Минпросвещения России № 390 от 05.08.2020);

Перечень профессий рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение (Приказ Минпросвещения России от 14.07.2023 № 534);

Перечень профессий среднего профессионального образования, реализация образовательных программ по которым не допускается с применением исключительно электронного обучения, дистанционных образовательных технологий (приказ Министерства Просвещения Российской Федерации от 13 декабря 2023 г. № 932);

Приказ Министерства науки и высшего образования Российской Федерации и Министерства просвещения Российской Федерации от 05.08.2020 № 882/391 «Об организации и осуществлении образовательной деятельности при сетевой форме реализации образовательных программ»;

Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2015 № 625н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист в сфере закупок»;

Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 17 июня 2019 № 409н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по внешнеэкономической деятельности»;

Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22 апреля 2021 № 276н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по качеству»;

Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 8 ноября 2023 г. № 790н «Об утверждении профессионального стандарта «Маркетолог»;

Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 03 декабря 2019 № 764н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по прогнозированию и экспертизе цен на товары, работы и услуги»;

Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30 марта 2021 № 161н «Об утверждении профессионального стандарта «Экономист предприятия»;

Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22 ноября 2023 года № 821н «Об утверждении профессионального стандарта «Бизнес-аналитик»;

Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 09 октября 2014 № 678н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по продажам в автомобилестроении»;

Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации 1 августа 2023 г. № 626н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по менеджменту космических продуктов, услуг и технологий»;

Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 29 сентября 2020 № 679н «Об утверждении профессионального стандарта «Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем»;

Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 19 февраля 2019 № 95н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по интернет-маркетингу»;

Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 18 октября 2022 года № 674н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по выставочной деятельности в сфере торгово-промышленных выставок».

1.3. Перечень сокращений.

ВЧ – вариативная часть образовательной программы;

ГИА – государственная итоговая аттестация;

ДЭ – демонстрационный экзамен;

ДПБ – дополнительный профессиональный блок;

МДК – междисциплинарный курс;

ОК – общие компетенции;

ОП – общепрофессиональный цикл;

ОТФ – обобщенная трудовая функция;
ОЧ – обязательная часть образовательной программы;
ПА – промежуточная аттестация;
ПК – профессиональные компетенции;
ПМ – профессиональный модуль;
ПМн – профессиональный модуль по направленности;
ОП-П – образовательная программа «Профессионалитет»;
П – профессиональный цикл;
ПП- производственная практика;
ПС – профессиональный стандарт;
СГ – социально-гуманитарный цикл;
ТС – технические средства;
ТФ – трудовая функция;
УМК – учебно-методический комплект;
УП – учебная практика;
ФГОС СПО – федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования.

Раздел 2. Основные характеристики образовательной программы

Параметр	Данные
Отрасли, для которых разработана ОП-П	<ol style="list-style-type: none"> 1. Клиническая и профилактическая медицина 2. Легкая промышленность 3. Правоохранительная сфера и управление 4. Радиотехника 5. Сельское хозяйство 6. Туризм и сфера услуг 7. Химическая отрасль
Перечень профессиональных стандартов, соответствующих профессиональной деятельности выпускников (при наличии)	08.026 Специалист в сфере закупок 08.039 Специалист по внешнеэкономической деятельности 40.062 Специалист по качеству 08.035 Маркетолог 08.040 Специалист по прогнозированию и экспертизе цен на товары, работы и услуг 08.043 Экономист предприятия 08.037 Бизнес-аналитик 31.011 Специалист по продажам в автомобилестроении 25.004 Специалист по менеджменту космических продуктов, услуг и технологий 06.029 Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем 06.043 Специалист по интернет-маркетингу 33.019 Специалист по выставочной деятельности в сфере торгово-промышленных выставок
Специализированные допуски для прохождения практики, в том числе по охране труда и возраст до 18 лет	Не требуются
Реквизиты ФГОС СПО	Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 19.07.2023 N 548 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело»
Квалификация выпускника	Специалист торгового дела
Направленности (при наличии):	Направленность 1: Товароведение и продажа потребительских товаров; Направленность 2: Товароведение и продажа автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий; Направленность 3: Товароведение и продажа информационно-коммуникационных продуктов и технологий; Направленность 4: Коммерция и осуществление интернет-маркетинга; Направленность 5: Коммерция и осуществление выставочной деятельности
Рекомендуемые виды деятельности по освоению профессии рабочих, должности служащих	-
Нормативный срок реализации на базе ООО:	2 года 10 мес.
Нормативный объем образовательной программы на базе ООО:	4428 а.ч.
Допустимый срок реализации образовательной программы на базе ООО:	2 год 2 мес.
Допустимый объем образовательной программы на базе ООО:	1800 а.ч.
Рекомендуемое количество часов практики за весь период обучения / из них количество часов производственной практики	360/252

Структура образовательной программы	Объем, в ак.ч.	в т.ч. в форме практической подготовки
Общеобразовательная подготовка	1462	-
Обязательная часть образовательной программы	1620	920
социально-гуманитарный цикл	326	158
общепрофессиональный цикл	300	116
профессиональный цикл	1008	582
в т.ч. практика:	360	360
- учебная	-108	-108
- производственная	-252	-252
Вариативная часть образовательной программы	1116	1116
в т.ч. дополнительный профессиональный блок (не менее 50% объема вариативной части образовательной программы), включая цифровой модуль	558	558
ГИА в форме демонстрационного экзамена и защиты дипломного проекта (работы)	216	216
Всего	4428	2188

4428

Раздел 3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника

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

3.2. Профессиональные стандарты

Перечень профессиональных стандартов, учитываемых при разработке ОП-П:

№	Код и Наименование ПС	Реквизиты утверждения	Код и наименование ОТФ	Код и наименование ТФ
1	08.026 Специалист в сфере закупок	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2015 № 625н	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
				ТФ А/02.5 Подготовка закупочной документации
				ТФ А/03.5 Обработка результатов закупки и заключение контракта
2	08.039 Специалист по внешнеэкономической деятельности	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 17 июня 2019 № 409н	ОТФ А Исследование внешних рынков для сбыта продукции организации	ТФ А/01.5 Сбор и анализ информации о требованиях к продукции организации на внешних рынках
				ТФ А/02.5 Определение конкурентных преимуществ продукции организации на внешних рынках
			ОТФ В Осуществление внешнеэкономической деятельности организации	ТФ В/01.6 Подготовка к заключению внешнеторгового контракта

				ТФ В/02.6 Документарное сопровождение внешнеторгового контракта
3	40.062 Специалист по качеству	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22 апреля 2021 № 276н	ОТФ А Мониторинг соответствия качества продукции (работ, услуг)	ТФ А/01.5 Определение требований к продукции (работам, услугам), необходимых для эксплуатации продукции ТФ А/02.5 Анализ рекламаций и претензий к качеству продукции (работ, услуг)
4	08.035 Маркетолог	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 8 ноября 2023 г. № 790н	ОТФ А Маркетинговое исследование с использованием инструментов комплекса маркетинга	ТФ А/01.6 Подготовка к проведению маркетингового исследования ТФ А/02.6 Проведение маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга
5	08.040 Специалист по прогнозированию и экспертизе цен на товары, работы и услуг	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 03 декабря 2019 № 764н	ОТФ А Мониторинг первичных ценовых показателей	ТФ А/01.5 Сбор первичных ценовых показателей товаров, работ и услуг ТФ А/02.5 Систематизация (объективных) ценовых показателей товаров, работ и услуг с использованием информационных интеллектуальных технологий
6	08.043 Экономист предприятия	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30 марта 2021 № 161н	ОТФ А Экономический анализ деятельности организации	ТФ А/01.6 Сбор, мониторинг и обработка данных для проведения расчетов экономических показателей организации
7	08.037 Бизнес-аналитик	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22 ноября 2023 года № 821н	ОТФ В Обеспечение изменений в организации ОТФ С Выявление бизнес-проблем или бизнес-возможностей	ТФ В/01.5 Разработка требований к выбранному решению и управление ими ТФ С/01.5 Сбор информации о бизнес-проблемах или бизнес-возможностях
8	31.011 Специалист по продажам в автомобилестроении	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 09 октября 2014 № 678н	ОТФ А Осуществление продаж и работы с клиентом, послепродажное обслуживание	ТФ А/01.3 Формирование клиентской базы ТФ А/02.3 Ведение преддоговорной работы и предпродажных мероприятий

				ТФ А/03.3 Обеспечение выполнения договорных обязательств
				ТФ А/04.3 Послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиента
				ТФ А/05.3 Обеспечение соблюдения стандартов организации
				ТФ А/06.3 Обеспечение выполнения плана продаж
9	25.004 Специалист по менеджменту космических продуктов, услуг и технологий	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации 1 августа 2023 г. № 626н	ОТФ А Реализация космических продуктов, услуг и технологий	ТФ А/01.5 Сбор и обобщение информации о потребностях клиентов в космических продуктах, услугах и технологиях
				ТФ А/02.5 Ведение автоматизированной базы данных потенциальных покупателей космических продуктов, услуг и технологий (клиентов)
				ТФ А/03.5 Подготовка предложений и оформление документации для осуществления продаж космических продуктов, услуг и технологий
				ТФ А/04.5 Составление аналитических отчетов по продажам и использованию потребителями космических продуктов, услуг и технологий
				ТФ А/05.5 Проведение консультаций по космическим продуктам, услугам и технологиям, их использованию и возможностям
10	06.029 Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 29 сентября 2020 № 679н	ОТФ А Организация типовой поставки инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	ТФ А/01.4 Сопровождение базы данных покупателей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих

			ОТФ В Организация поставок нетиповых и комплексных решений по инфокоммуникационным системам и (или) их составляющим	ТФ В/01.5 Проведение консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
11	06.043 Специалист по интернет-маркетингу	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 19 февраля 2019 № 95н	ОТФ D Реализация стратегии поискового продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	ТФ D/01.5 Проведение аудита веб-сайта
			ОТФ E Реализация контекстно-медийной стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	ТФ E/01.5 Проведение анализа готовности веб-сайта к продвижению, анализ веб-сайтов конкурентов
			ОТФ F Реализация медийной стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	ТФ F/01.5 Проведение аналитических работ по реализации медийной стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
			ОТФ G Реализация стратегии социального продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	ТФ G/01.5 Проведение аналитических работ по изучению конкурентов
12	33.019 Специалист по выставочной деятельности в сфере торгово-промышленных выставок	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 18 октября 2022 года № 674н	ОТФ А Операционная деятельность по подготовке к проведению торгово-промышленных выставок	ТФ А/01.5 Ведение и поддержание в актуальном состоянии базы данных участников торгово-промышленных выставок, а также мероприятий деловой и дополнительной программы выставок
				ТФ А/04.5 Ведение документооборота торгово-промышленной выставки
				ТФ А/05.5 Консультирование участников торгово-промышленной выставки по вопросам оптимальной организации их участия
			ОТФ В Операционная деятельность по организации торгово-промышленных выставок	ТФ В/02.6 Подготовка маркетинговых материалов о торгово-промышленных выставках

				ТФ В/03.6 Подготовка отчетов о ходе реализации различных этапов организации торгово-промышленной выставки
				ТФ В/04.6 Обеспечение проведения торгово-промышленной выставки в соответствии с заявленной программой и соглашениями с соорганизаторами, партнерами, спонсорами
				ТФ В/05.6 Контроль исполнения клиентами обязательств по оплате участия в торгово-промышленной выставке

3.3. Осваиваемые виды деятельности

Направленность: Товароведение и продажа потребительских товаров

Наименование видов деятельности	Код и наименование ПМ
Виды деятельности (общие)	
Организация и осуществление торговой деятельности	ПМ. 01 Организация и осуществление торговой деятельности
Виды деятельности по выбору	
Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)	ПМн. 02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров
Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	ПМн.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

Направленность: Товароведение и продажа автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий

Наименование видов деятельности	Код и наименование ПМ
Виды деятельности (общие)	
Организация и осуществление торговой деятельности	ПМ. 01 Организация и осуществление торговой деятельности
Виды деятельности по выбору	
Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)	ПМн. 02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров
Осуществление продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)	ПМн.03 Осуществление продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами

Направленность: Товароведение и продажа информационно-коммуникационных продуктов и технологий

Наименование видов деятельности	Код и наименование ПМ
Виды деятельности (общие)	
Организация и осуществление торговой деятельности	ПМ. 01 Организация и осуществление торговой деятельности
Виды деятельности по выбору	
Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)	ПМн. 02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров
Осуществление продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)	ПМн.03 Осуществление продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами

Направленность: Коммерция и осуществление интернет-маркетинга

Наименование видов деятельности	Код и наименование ПМ
Виды деятельности (общие)	
Организация и осуществление торговой деятельности	ПМ. 01 Организация и осуществление торговой деятельности
Виды деятельности по выбору	
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	ПМн. 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли
Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	ПМн.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга

Направленность: Коммерция и осуществление выставочной деятельности

Наименование видов деятельности	Код и наименование ПМ
Виды деятельности (общие)	
Организация и осуществление торговой деятельности	ПМ. 01 Организация и осуществление торговой деятельности
Виды деятельности по выбору	
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	ПМн. 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли
Организация и осуществление выставочной деятельности (по выбору)	ПМн.03 Организация и осуществление выставочной деятельности

Раздел 4. Планируемые результаты освоения образовательной программы

4.1. Общие компетенции

Код ОК	Формулировка компетенции	Знания, умения
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Умения:
		распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте, анализировать и выделять её составные части
		определять этапы решения задачи, составлять план действия, реализовывать составленный план, определять необходимые ресурсы
		выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы
		владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах
		оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)
		Знания:
		актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить
		структура плана для решения задач, алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях
		основные источники информации и ресурсы для решения задач и/или проблем в профессиональном и/или социальном контексте
методы работы в профессиональной и смежных сферах		
порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности		
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Умения:
		определять задачи для поиска информации, планировать процесс поиска, выбирать необходимые источники информации
		выделять наиболее значимое в перечне информации, структурировать получаемую информацию, оформлять результаты поиска
		оценивать практическую значимость результатов поиска
		применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач
		использовать современное программное обеспечение в профессиональной деятельности
		использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач
		Знания:
		номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности
		приемы структурирования информации
формат оформления результатов поиска информации		
современные средства и устройства информатизации, порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства		

ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	Умения:
		определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности
		применять современную научную профессиональную терминологию
		определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования
		выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи
		определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности, выявлять источники финансирования
		презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности
		определять источники достоверной правовой информации
		составлять различные правовые документы
		находить интересные проектные идеи, грамотно их формулировать и документировать
		оценивать жизнеспособность проектной идеи, составлять план проекта
		Знания:
		содержание актуальной нормативно-правовой документации
		современная научная и профессиональная терминология
возможные траектории профессионального развития и самообразования		
основы предпринимательской деятельности, правовой и финансовой грамотности		
правила разработки презентации		
основные этапы разработки и реализации проекта		
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Умения:
		организовывать работу коллектива и команды
		взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности
		Знания:
психологические основы деятельности коллектива		
психологические особенности личности		
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	Умения:
		грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке
		проявлять толерантность в рабочем коллективе
		Знания:
		правила оформления документов
		правила построения устных сообщений
особенности социального и культурного контекста		
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию,	Умения:
		проявлять гражданско-патриотическую позицию

	демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения	<p>демонстрировать осознанное поведение</p> <p>описывать значимость своей специальности</p> <p>применять стандарты антикоррупционного поведения</p> <p>Знания:</p> <p>сущность гражданско-патриотической позиции</p> <p>традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений</p> <p>значимость профессиональной деятельности по специальности</p> <p>стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения</p>
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	<p>Умения:</p> <p>соблюдать нормы экологической безопасности</p> <p>определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности</p> <p>организовывать профессиональную деятельность с соблюдением принципов бережливого производства</p> <p>организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона</p> <p>эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях</p> <p>Знания:</p> <p>правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности</p> <p>основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности</p> <p>пути обеспечения ресурсосбережения</p> <p>принципы бережливого производства</p> <p>основные направления изменения климатических условий региона</p> <p>правила поведения в чрезвычайных ситуациях</p>
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности	<p>Умения:</p> <p>использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей</p> <p>применять рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности</p> <p>пользоваться средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной специальности</p> <p>Знания:</p> <p>роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека</p> <p>основы здорового образа жизни</p> <p>условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для специальности</p> <p>средства профилактики перенапряжения</p>

ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	Умения:
		понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы
		участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы
		строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности
		кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые)
		писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы
		Знания:
		правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы
		основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика)
		лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности
		особенности произношения
		правила чтения текстов профессиональной направленности

4.2. Профессиональные компетенции

Виды деятельности	Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции
Организация и осуществление торговой деятельности	ПК. 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	Навыки:
		поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации; подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.
		Умения:

		<p>пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы; анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.</p>
	<p>ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.</p>	<p>Знания: методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.</p> <p>Навыки: оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;</p>

		<p>составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.</p>
		<p>Умения:</p>
		<p>применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; осуществлять выбор поставщиков; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств; создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; работать в единой информационной системе.</p>
		<p>Знания:</p>
		<p>правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев; поиска и методов отбора поставщиков; методов и инструментов работы с базами больших данных; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота.</p>
	<p>ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых</p>	<p>Навыки:</p>
		<p>формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта; составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры,</p>

	технологий.	<p>организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;</p> <p>осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</p> <p>публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</p> <p>публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;</p> <p>организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.</p> <p>Умения:</p> <p>применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;</p> <p>составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</p> <p>обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;</p> <p>описывать объект закупки;</p> <p>разрабатывать закупочную документацию;</p> <p>работать в единой информационной системе;</p> <p>взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;</p> <p>анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;</p> <p>формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных</p>
--	-------------	--

		<p>комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).</p>
	<p>ПК. 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.</p>	<p>Знания: законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; особенностей составления закупочной документации; методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.</p> <p>Навыки: направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта; проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках; формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта; формирования проекта внешнеторгового контракта; осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта; подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</p> <p>Умения:</p>

		<p>классифицировать товары на внутренних и внешних рынках; разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках; осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта; осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта; подготавливать коммерческие предложения, запросы; оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.</p> <p>Знания:</p> <p>основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки; нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность; международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции; стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции; методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках; методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках; основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций; документооборота внешнеторговых сделок; условий внешнеторгового контракта; норм этики и делового общения с иностранными партнерами.</p>
	<p>ПК. 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по</p>	<p>Навыки:</p> <p>подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;</p>

	<p>внешнеторговому контракту.</p>	<p>сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту; разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.</p> <p>Умения:</p> <p>составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта; осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов; осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота.</p> <p>Знания:</p> <p>правил оформления документации по внешнеторговому контракту; порядка документооборота в организации;</p>
--	-----------------------------------	---

	<p>ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.</p>	<p>основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.</p> <p>Навыки:</p> <p>выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;</p> <p>организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;</p> <p>приемки товаров по количеству и качеству;</p> <p>соблюдения правил охраны труда.</p> <p>Умения:</p> <p>осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;</p> <p>осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;</p> <p>проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;</p> <p>осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);</p> <p>использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;</p> <p>применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;</p> <p>применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;</p> <p>управления полочным пространством магазина в облачной АВМ SHELF;</p> <p>оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе</p>
--	---	--

		<p>ЕГАИС; применять электронный документооборот; осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций; применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.</p> <p>Знания:</p> <p>видов торговых структур; форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка; средств, методов, инноваций в отрасли; организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли; требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность; правил торговли; количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности</p>
--	--	---

Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)	ПК. 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.	<p>Навыки: применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров; решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий.</p> <p>Умения: применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.</p> <p>Знания: классификации продовольственных и непродовольственных товаров; методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; обязательных требований к маркировке потребительских товаров.</p>
	ПК. 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.	<p>Навыки: применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров.</p> <p>Умения: идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности; оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.</p> <p>Знания: основных понятий в сфере товароведения потребительских</p>

		<p>товаров; технических требований и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации; обязательных требований к маркировке потребительских товаров.</p>
	<p>ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.</p>	<p>Навыки: осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров; выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров; разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров.</p> <p>Умения: устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации; реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.</p> <p>Знания: факторов, формирующих и сохраняющих качество товаров; условий хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; дефектов потребительских товаров товарных потерь и способов их сокращения.</p>
	<p>ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.</p>	<p>Навыки: выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использование современных баз данных;</p>

		<p>организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов; оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации; регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров; систематизации данных о фактическом уровне качества товаров; оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров.</p>
		<p>Умения:</p>
		<p>обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов; организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты.</p>
		<p>Знания:</p>
		<p>законодательства Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия; современного российского и зарубежного опыта в области обеспечения качества и безопасности товаров; основных методов оценки качества и безопасности потребительских товаров; организации проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов;</p>

		сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.
	ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.	<p>Навыки: анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.</p> <p>Умения: анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологий; формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах; применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.</p> <p>Знания: ассортимента товаров, показателей ассортимента и факторов, влияющих на его формирование приоритетных направлений совершенствования ассортимента товаров; основных положений категорийного менеджмента; специфики процесса управления в категорийном менеджменте; алгоритма разработки ассортиментной матрицы товарной категории; порядка формирования категорий в ассортименте; структуры ABC – и XYZ – анализа; классификации продовольственных и непродовольственных товаров; методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;</p>

		обязательных требований к маркировке потребительских товаров; сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.	Навыки:
		<p>выявления проблем и формулирования целей исследования;</p> <p>планирования проведения маркетингового исследования;</p> <p>определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования;</p> <p>подготовки и согласования плана проведения маркетингового исследования;</p> <p>поиска первичной и вторичной маркетинговой информации;</p> <p>подготовки процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования;</p> <p>проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга.</p>
		Умения:
		<p>применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования;</p> <p>определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования;</p> <p>составлять комплексный план проведения маркетингового исследования;</p> <p>составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования;</p> <p>проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга.</p>
		Знания:
		<p>составных элементов маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;</p> <p>методов изучения рынка, анализа окружающей среды;</p> <p>этапов маркетинговых исследований, их результат;</p>

		методы проведения маркетингового исследования; психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях.
ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации.	Навыки:	разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации; применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации; применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации.
	Умения:	обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.
	Знания:	средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики.
	Навыки:	проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий; проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.
	Умения:	обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных
ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.	Знания:	порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен.
	Навыки:	

	ПК 2.4. Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.	установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.
		<p>Умения:</p> <p>анализировать текущую рыночную конъюнктуру.</p> <p>Знания:</p> <p>видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности; методов оценки конкурентной среды.</p>
	ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.	<p>Навыки:</p> <p>применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана; разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.</p>
		<p>Умения:</p> <p>применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; развивать идеи до бизнес-предложений; оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке; оценивать риски, связанные с бизнесом; анализировать бизнес-концепции; предлагать идеи для дальнейшего развития; применять методы принятия оптимальных решений; находить аргументы в пользу идей; принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели; обосновывать и оценивать цели и ценности; представлять идеи, дизайн, видения и решения; применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты;</p>

		<p>использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии; создавать деловые электронные презентации.</p>
		<p>Знания:</p> <p>норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; роли и значения бизнес-плана; основных функций бизнес-плана; классификации основных типов бизнес-планов; методологии и процессов развития бизнес-идеи; порядка разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью</p>
	<p>ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.</p>	<p>Навыки:</p> <p>расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.</p> <p>Умения:</p> <p>собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации; использовать методы экономического анализа; анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов; оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.</p> <p>Знания:</p> <p>принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий; методов экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений; методов сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа</p>

		<p>хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов; методов, способов и приемов для решения задач по анализу; типов факторных моделей; схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа; методику анализа эффективности использования производственных ресурсов.</p>
	<p>ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.</p>	<p>Навыки: определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.</p> <p>Умения: разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда; оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации; предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации.</p> <p>Знания: методических материалов по планированию, учету и анализу деятельности организации; спектра специализированных программных продуктов; интерфейса автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации; инновационных средств и устройств информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в предпринимательской деятельности.</p>
		<p>Навыки: сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.</p>

	<p>ПК 2.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.</p>	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> собирать информацию о бизнес-проблемах; анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> рисков: понятия и видов; методов оценки риска, связанных с бизнесом; мер снижения риска, связанных с бизнесом; методов оценки выполнимости бизнес-идеи; основных способов анализа и оценки рисков; состава моделей оценки риска; способов оценки риска ликвидности.
<p>Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)</p>	<p>ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> сбора, формирования, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях; поиска и выявления потенциальных клиентов; формирования и актуализации клиентской базы; проведения мониторинга деятельности конкурентов. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации; вести и актуализировать базу данных клиентов; формировать отчетную документацию по клиентской базе; анализировать деятельность конкурентов; определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных; планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами; вести реестр реквизитов клиентов; использовать программные продукты. <p>Знания:</p>

		<p>специализированных программных продуктов; методики выявления потребностей клиентов.</p>
	<p>ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров.</p>	<p>Навыки:</p> <p>определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией; формирования коммерческих предложений по продаже товаров; подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами; информирования клиентов о потребительских свойствах товаров; стимулирования клиентов на заключение сделки; взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров; закрытия сделок; соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров; использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи.</p> <p>Умения:</p> <p>планировать объемы собственных продаж; устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения; использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним; формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента; планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации; использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;</p>

		<p>предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме; опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; работать с возражениями клиента; применять техники по закрытию сделки; суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту; фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме; обеспечивать конфиденциальность полученной информации; анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий.</p>
	<p>ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.</p>	<p>Знания:</p> <p>методики выявления потребностей; техники продаж; методик проведения презентаций; потребительских свойств товаров; требований и стандартов производителя.</p> <p>Навыки:</p> <p>сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции; мониторинг и контроль выполнения условий договоров.</p> <p>Умения:</p> <p>оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации; подготавливать документацию для формирования заказа; осуществлять мероприятия по размещению заказа; следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях; принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств; осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации;</p>

		<p>оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции; осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий; организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации; соблюдать конфиденциальность информации; предоставлять клиенту достоверную информацию; корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту; соблюдать в работе принципы клиентоориентированности; обеспечивать баланс интересов клиента и организации; обеспечивать соблюдение требований охраны.</p>
	<p>ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.</p>	<p>Знания:</p> <p>принципов и порядка ведения претензионной работы; ассортимента товаров; стандартов организации; стандартов менеджмента качества; гарантийной политики организации.</p> <p>Навыки:</p> <p>анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж; выполнения запланированных показателей по объему продаж.</p> <p>Умения:</p> <p>разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров; собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж; планировать работу по выполнению плана продаж; анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации; анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж; анализировать возможности увеличения объемов продаж; планировать и контролировать поступление денежных средств;</p>

		<p>обеспечивать наличие демонстрационной продукции; применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж; планировать рабочее время для выполнения плана продаж; планировать объемы собственных продаж;</p>
	<p>ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса.</p>	<p>Знания: специализированных программных продуктов</p> <p>Навыки: разработки программ по повышению лояльности клиентов; разработки мероприятий по стимулированию продаж; информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров; стимулирования клиентов на заключение сделки;</p> <p>Умения: оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж; разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности; разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента; анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров; анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники; анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов; вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию; вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов.</p> <p>Знания:</p>

		методики позиционирования продукции организации на рынке; методов сегментирования рынка; методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции.
ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.	Навыки:	контроля состояния товарных запасов.
	Умения:	анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков; обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков; анализировать оборачиваемость складских остатков.
	Знания:	инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.
ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	Навыки:	анализа выполнения плана продаж.
	Умения:	составлять отчетную документацию по продажам.
	Знания:	приказов, положений, инструкций, нормативной документации по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания.
ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	Навыки:	информационно-справочного консультирования клиентов; контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания; обеспечения соблюдения стандартов организации.
	Умения:	разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента; инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений; инициативно вести диалог с клиентом; резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и

		<p>подводить итог по окончании беседы; определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных; разрабатывать рекомендации для клиента; собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента; проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж; вести деловую переписку с клиентами и партнерами; использовать программные продукты.</p>
		<p>Знания:</p>
		<p>основ организации послепродажного обслуживания.</p>
<p>Осуществление продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)</p>	<p>ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.</p>	<p>Навыки:</p>
		<p>сбора, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях; поиска и выявления потенциальных клиентов; наполнения и поддержания в актуальном состоянии клиентской автоматизированной базы данных (клиентской базы); мониторинга деятельности конкурентов.</p>
		<p>Умения:</p>
		<p>работать с различными источниками информации, использовать ее открытые источники и доступные информационные ресурсы организации для расширения клиентской базы; осуществлять поиск информации в клиентской базе и глобальной информационно-телекоммуникационной сети «интернет» по продажам; запрашивать информацию у клиента о лицах, потенциально заинтересованных в продукции и услугах; получать информацию о сфере интересов, круге общения и роде занятий клиента с целью расширения клиентской базы;</p>

		<p>формировать отчетную документацию по клиентской базе; использовать базу данных типовых предложений по продаже инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры, тест-драйвы/пробные поездки с потенциальными и существующими клиентами; разрешать конфликтные ситуации.</p>
		<p>Знания: специализированных программных продуктов; методики выявления потребностей клиентов</p>
	<p>ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров.</p>	<p>Навыки: определения потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией; формирования коммерческих предложений по продаже товаров; подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами; информирования клиентов о технических характеристиках и потребительских свойствах продукции; стимулирования клиентов на заключение сделки; взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи и (или) выкупа товаров; осуществления работы с клиентами и смежными структурами в процессе продажи; закрытия сделок; соблюдения требований стандартов организации при организации и осуществлении работ; использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи и (или) выкупа товаров.</p> <p>Умения: планировать объемы собственных продаж; устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;</p>

		<p>использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним; формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента; планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации; использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости; предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме; проводить тест-драйв/пробную поездку, демонстрируя выгоды для клиента с учетом техники продаж и оформлять соответствующую документацию в соответствии со стандартами организации; обеспечивать безопасность клиента при проведении тест-драйва/пробной поездки; опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; работать с возражениями клиента; применять техники по закрытию сделки; взаимодействовать со смежными структурами; суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту; фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме; обеспечивать конфиденциальность полученной информации; анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий.</p>
		<p>Знания: состава закупочной документации; методики выявления потребностей клиентов; методик проведения презентаций;</p>

		<p>основных технических характеристик, преимуществ и недостатков продукции российских и мировых производителей; технические и эксплуатационные характеристики продаваемых товаров;</p> <p>устройства и особенностей конструкции транспортного средства: двигателя, трансмиссии, систем безопасности, кузова; требований и стандартов производителя.</p>
	<p>ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами в процессе оказания услуги продажи и (или) выкупа товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.</p>	<p>Навыки:</p> <p>сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;</p> <p>мониторинг и контроль выполнения условий договоров.</p> <p>Умения:</p> <p>оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации;</p> <p>подготавливать документацию для формирования заказа продукции в производство;</p> <p>осуществлять мероприятия по размещению заказа;</p> <p>оформлять заказ на установку дополнительного оборудования;</p> <p>следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях;</p> <p>отслеживать движение продукта от организации-производителя до места реализации;</p> <p>принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств;</p> <p>осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации;</p> <p>оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции;</p> <p>осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий;</p> <p>оформлять документацию в соответствии со стандартами организации;</p> <p>организовывать работу в соответствии со стандартами организации;</p> <p>соблюдать конфиденциальность информации;</p>

		<p>предоставлять клиенту достоверную информацию; корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту; соблюдать в работе принципы клиентоориентированности; обеспечивать баланс интересов клиента и организации; обеспечивать соблюдение требований охраны труда.</p>
	<p>ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.</p>	<p>Знания:</p> <p>принципов и порядка ведения претензионной работы; модельного ряда продукции; стандартов организации; стандартов менеджмента качества.</p> <p>Навыки:</p> <p>разработки мероприятий по выполнению плана продаж; выполнения запланированных показателей по объему продаж (выкупа и продаж).</p> <p>Умения:</p> <p>анализировать тенденции развития рынка и отрасли автомобилестроения; разрабатывать предложения для формирования плана продаж продукта; собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж; планировать работу по выполнению плана продаж; анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации; анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж; анализировать возможности увеличения объемов продаж; планировать и контролировать поступление денежных средств; обеспечивать наличие демонстрационной продукции; применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж; планировать рабочее время для выполнения плана продаж.</p>

	ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса.	Знания:
		специализированных программных продуктов.
		Навыки:
		разработки программ по повышению лояльности клиентов; разработки мероприятий по стимулированию продаж; информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; проведение конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров.
		Умения:
		оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж; разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности; разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента; анализировать и систематизировать информацию о состоянии автомобильного рынка; анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники; анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов; вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию; вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов.
Знания:		
методики позиционирования продукции организации на рынке; методов сегментирования рынка; методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции.		
Навыки:		
контроля состояния склада товаров.		

ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.	Умения:
	анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков; обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков; анализировать оборачиваемость складских остатков.
	Знания: инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.
ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	Навыки: анализа выполнения плана продаж.
	Умения: составлять отчетную документацию по продажам.
	Знания: приказов, положений, инструкций, нормативной документации.
ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	Навыки: информационно-справочного консультирования клиентов; контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания; обеспечения соблюдения стандартов организации.
	Умения: разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента; инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений; инициативно вести диалог с клиентом; резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы; определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных; разрабатывать рекомендации для клиента; собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента;

		<p>проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж; вести деловую переписку с клиентами и партнерами; использовать программные продукты.</p>
		<p>Знания:</p>
<p>Осуществление продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)</p>	<p>ПК 3.1. Осуществлять сопровождение базы данных инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.</p>	<p>организации послепродажного обслуживания.</p>
		<p>Навыки:</p>
		<p>поиска новых покупателей инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих и сбора информации о потребностях клиента; ведения базы данных клиентов, учетной документации по базе клиентов, заключенным договорам на продажу и сопровождение инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих.</p>
		<p>Умения:</p>
		<p>искать новых клиентов в рамках существующих каналов сбыта; вести деловые переговоры и деловую переписку с потенциальными клиентами; выявлять потребности клиента в процессе переговоров; систематизировать информацию о клиентах; использовать почтовые программы на профессиональном уровне; применять систему управления взаимоотношениями с клиентами; применять систему управления продажами для управления информацией о клиентах.</p>
		<p>Знания:</p>
		<p>модели продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; методы и инструменты поиска информации; правила работы с базами данных на уровне пользователя;</p>

		<p>назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования; инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.</p>
	<p>ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров.</p>	<p>Навыки:</p> <p>информирования клиентов о новых поставляемых инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих, о текущих маркетинговых акциях, новых продуктах и специальных предложениях; проведения мероприятий (конференций, семинаров, вебинаров) для существующих и потенциальных клиентов; заключения договоров на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; развития взаимоотношений с клиентами для заключения новых договоров на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.</p> <p>Умения:</p> <p>выявлять потребности и вести деловые переговоры с клиентами об их потребностях в инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих; сопровождать развитие системы управления взаимоотношениями с клиентами; подготавливать материалы базы данных клиентов к обсуждению потребностей клиентов в инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих; составлять отчетность о потребностях клиентов в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих.</p> <p>Знания:</p> <p>методов поиска информации о потенциальных потребностях в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих; основных технических характеристик, преимуществ и недостатков продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.</p>

ПК 3.3. Осуществлять подготовку коммерческих предложений и проведение презентаций инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным клиентам.	Навыки:
	подготовки коммерческих предложений с учетом установленных условий поставщиков, правил отгрузки в организации и особенностей клиента; презентации инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным клиентам.
	Умения:
ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.	оформлять коммерческие предложения с использованием офисных программных приложений; подготавливать и проводить презентации продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих для потенциальных клиентов.
	Знания:
	основных технических характеристик, преимуществ и недостатков продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; правил подготовки и проведения презентации, в том числе с использованием информационных технологий.
ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.	Навыки:
	разработки мероприятий по выполнению плана продаж; выполнения запланированных показателей по объему продаж (выкупа и продаж).
	Умения:
	анализировать тенденции развития рынка отечественного программного обеспечения; разрабатывать предложения для формирования плана продаж продукта; собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж; планировать работу по выполнению плана продаж; анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации; анализировать и оценивать промежуточные результаты

		<p>выполнения плана продаж; анализировать возможности увеличения объемов продаж; планировать и контролировать поступление денежных средств; обеспечивать наличие демонстрационной продукции; применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж; планировать рабочее время для выполнения плана продаж.</p>
		<p>Знания: специализированных программных продуктов.</p>
	<p>ПК 3.5. Консультировать клиентов по использованию и возможностям инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих.</p>	<p>Навыки: презентации клиентам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; ведения деловой переписки и деловых переговоров с клиентами и партнерами по использованию инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; консультирования клиентов и партнеров по характеристикам новых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих, по условиям продажи и ценам, условиям лицензирования программного обеспечения, условиям оказания послепродажной технической поддержки.</p> <p>Умения: применять системы управления взаимоотношениями с клиентами при подготовке консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; искать и систематизировать информацию об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; подготавливать и проводить презентации по использованию продаваемых инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; проводить демонстрации инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;</p>

		<p>сопоставлять отечественные и зарубежные инфокоммуникационные системы и (или) их составляющие; анализировать предложения поставщиков инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.</p>
		<p>Знания:</p> <p>методов поиска информации об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; технических характеристик и отличительных особенностей продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; отечественных и зарубежных производителей инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих и направления (типы) выпускаемой ими продукции; продукции отечественных производителей, аналогичной продаваемым зарубежным инфокоммуникационным продуктам и (или) их составляющих.</p>
	<p>ПК 3.6. Осуществлять контроль всего цикла продаж инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.</p>	<p>Навыки:</p> <p>приема и обработка входящих обращений от клиентов и партнеров; заключения договоров с партнерами и клиентами по продаже и сопровождению инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; ведения договоров с партнерами и клиентами по продаже и сопровождению инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; ведения переговоров с поставщиками и производителями инфокоммуникационных систем и /или их составляющих; информирования о поступлении продукции на склад, об отгрузке (поставке) товара; выставления счетов, оформления актов, накладных и счетов-фактур.</p> <p>Умения:</p>

		<p>осуществлять поиск информации по клиентам и партнерам; вести учетную документацию по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих</p> <p>Знания:</p> <p>Законодательство Российской Федерации в области работы с конфиденциальной информацией; инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.</p>
	<p>ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных</p>	<p>Навыки:</p> <p>поиска новых каналов сбыта инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих и организации их продаж в новых каналах; сбора и анализа доступной информации о каналах продаж и типовых решениях по продаже у конкурентов; ведение базы данных решений по продаже инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.</p> <p>Умения:</p> <p>искать новые каналы сбыта; систематизировать информацию о каналах сбыта и о решениях по продаже; вести конкурентную разведку в части, касающейся методов и каналов организации продаж.</p> <p>Знания:</p> <p>этики конкурентной разведки в области продаж инфокоммуникационных систем; принципов эффективной работы системы управления взаимоотношениями с клиентами; моделей продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.</p>
<p>Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)</p>	<p>ПК 3.1. Определять готовность веб-сайта к продвижению.</p>	<p>Навыки:</p> <p>проведения технического анализа аудируемого веб-сайта; проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта;</p>

		<p>проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта.</p> <p>Умения:</p> <p>выявлять технические ошибки в работе веб-сайта; документировать выявленные ошибки в работе веб-сайта; формулировать предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити); выявлять технические преимущества веб-сайтов конкурентов; выявлять особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины; использовать инструменты для проведения технического аудита.</p> <p>Знания:</p> <p>основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов; основы веб-технологии; основы веб-дизайна; основы компьютерной грамотности; методы обработки текстовой информации; правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов; основы письменной деловой коммуникации использовать инструменты для проведения технического аудита; правил составления и план документа аудита интернет-маркетинга организации; основ оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин; способов корректировки внутренних ошибок веб-сайта; особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов; особенности функционирования современных поисковых машин;</p>
--	--	---

		<p>правила формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщающего поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта.</p>
	<p>ПК 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".</p>	<p>Навыки:</p> <p>анализа поисковой выдачи; анализа веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи; анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет"; определения стратегии поискового продвижения; проверки и корректировки списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении; анализа присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем.</p> <p>Умения:</p> <p>определять факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче; составлять список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи; актуализировать информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети "интернет"; анализировать собранную информацию и принимать решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины; составлять список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин; анализировать релевантность составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта; анализировать список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию.</p> <p>Знания:</p>

		<p>внутренних ошибок веб-сайта, влияющих на результат работы поисковых машин, и способов устранения ошибок; особенностей функционирования современных систем администрирования веб-сайтов; правил составления и критериев качества списка ключевых слов и словосочетаний; стандартов делового общения в письменной и устной форме; особенностей функционирования современных поисковых машин; правил формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщаемого поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта; правил формирования основных тегов (заголовков страницы, ключевых слов страницы, описания страницы); методов обработки текстовой и графической информации; основ копирайтинга и веб-райтинга.</p>
	<p>ПК 3.3. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки.</p>	<p>Навыки: определения стратегии продвижения в социальных сетях.</p> <p>Умения: определять маркетинговые стратегии; составлять smm-стратегии; составлять контент-планы; создавать стратегии продвижения; сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов.</p> <p>Знания: основ эргономичности (юзабилити) веб-сайтов и веб-дизайна; правил реферирования, аннотирования и редактирования текстов.</p>
		<p>Навыки: размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»;</p>

	ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.	размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет».
		Умения:
		разрабатывать уникальные торговые предложения; разрабатывать рекламные модули; создавать стратегии продвижения; сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов; обосновывать выбор целевой аудитории; создавать тексты и рекламные слоганы.
		Знания:
		перечня (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети Интернет; особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа.
	ПК 3.5. Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика.	Навыки:
		разработки лендинга.
		Умения:
		создания текстов для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций; различать виды текстов; рассчитать бюджет на создание лендинга; писать технические задания на создание лендинга для сторонних организаций; определять СТА для лендингов; работать с бесплатными сервисами создания лендингов; создавать уникального торгового предложения для определенных задач; работать с сервисами рассылок.
		Знания:
		основ разработки и поддержки сайтов/лендингов; основ гипертекстовой разметки; стандартов верстки веб-сайтов;

	ПК 3.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".	<p>принципиальных отличий лендингов от сайтов; сервисов для автоматизации рассылок.</p> <p>Навыки:</p> <p>анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы;</p> <p>анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании;</p> <p>составления отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории.</p> <p>Умения:</p> <p>составлять информационно-аналитические справки; оформлять отчетные документы.</p> <p>Знания:</p> <p>методов обработки текстовой информации и графической информации.</p>
Организация и осуществление выставочной деятельности (по выбору)	ПК 3.1. Осуществлять формирование, ведение клиентской базы, а также мероприятий деловой и дополнительной программы выставок и их актуализацию, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	<p>Навыки:</p> <p>поиска контактных данных новых потенциальных участников торгово-промышленных выставок и их внесения в клиентскую базу;</p> <p>осуществление выборки по базе данных потенциальных участников для осуществления работы по привлечению участников торгово-промышленных выставок;</p> <p>осуществления переговоров об участии в торгово-промышленной выставке;</p> <p>составления информационных писем и приглашений к участию в торгово-промышленной выставке для различных групп потенциальных участников;</p> <p>составления и проведения презентаций торгово-промышленной выставки для потенциальных участников с целью их привлечения к участию;</p>

		<p>предоставления (потенциальным) участникам пакета информации о торгово-промышленной выставке в соответствии с их интересами и запросами; оформления необходимой заявочной документации для регистрации организации в качестве участника торгово-промышленной выставки, в том числе от каждого заявившегося участника; сбора необходимой заявочной документации для регистрации организации в качестве участника торгово-промышленной выставки.</p>
		<p>Умения:</p> <p>классифицировать потенциальных участников торгово-промышленной выставки по возможной заинтересованности в участии в торгово-промышленной выставке; работать с деловыми электронными и интернет-справочниками; определять источники информации о потенциальных участниках торгово-промышленных выставок; работать в основных программах офисных программных пакетов, программных продуктах по управлению клиентскими базами, управлению организацией; осуществлять первичные звонки для определения контактных лиц конкретной организации - потенциального участника торгово-промышленной выставки; создавать мультимедиа-презентации с помощью распространенных программных продуктов; проводить публичные выступления и презентации; осуществлять коммуникации с разными типами клиентов, определять запросы потенциального клиента, работать с возражениями.</p>
		<p>Знания:</p> <p>методов и инструментов работы с базами данных; методов работы с первичными и вторичными источниками маркетинговой информации;</p>

		<p>методов эффективных публичных выступлений и презентаций; современных инструментов и способов подготовки электронных бизнес-презентаций; инструментов эффективного осуществления продаж; технологий организации эффективного участия в выставке</p>
	<p>ПК 3.2. Оформлять маркетинговые материалы о торгово-промышленных выставках.</p>	<p>Навыки:</p> <p>информирования руководства об участии в торгово-промышленной выставке ключевых фигур и организаций отраслей торгово-промышленной выставки в целях возможности использования этой информации для реализации маркетингового плана торгово-промышленной выставки; информирования руководства о соглашениях с участниками торгово-промышленной выставки об их участии в общих маркетинговых мероприятиях для своевременного включения в маркетинговые материалы торгово-промышленной выставки; подготовки текстов пресс-релизов, пост-релизов, новостей для размещения в информационно-телекоммуникационной сети «интернет» и деловых изданиях; предоставления актуальных данных о ходе реализации проекта торгово-промышленной выставки для включения в маркетинговые материалы торгово-промышленной выставки.</p> <p>Умения:</p> <p>разрабатывать тексты рекламных и информационных сообщений; определять значение факторов и событий внешней среды для проекта торгово-промышленной выставки.</p> <p>Знания:</p> <p>тенденций развития отраслей экономики, имеющие отношение к организуемой торгово-промышленной выставке, и ключевых игроков этих отраслей; методов разработки рекламных и информационных текстов.</p>
		<p>Навыки:</p>

	<p>ПК 3.3. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки.</p>	<p>подготовки форм заявочной документации до начала работы над проектом торгово-промышленной выставки; внесения при необходимости изменений в оформленные заявочные документы по просьбе участника торгово-промышленной выставки и по согласованию с ним; оформления документов на оплату участником торгово-промышленной выставки заказанных услуг, а также документов, подтверждающих факт оказания выставочных услуг в соответствии с заявочной документацией.</p>
		<p>Умения:</p>
		<p>определять набор заявочных документов, которые необходимо оформить с конкретным участником в зависимости от набора заказанных им выставочных услуг и формы участия в торгово-промышленной выставке; организовывать систематизированное хранение бумажных и электронных документов.</p>
		<p>Знания:</p>
		<p>основ документооборота, в т.ч. электронного документооборота.</p>
	<p>ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.</p>	<p>Навыки:</p>
		<p>размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»; размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет».</p>
		<p>Умения:</p>
		<p>разрабатывать уникальные торговые предложения; разрабатывать рекламные модули; создавать стратегии продвижения; сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов; обосновывать выбор целевой аудитории;</p>

		создавать тексты и рекламные слоганы.
		<p>Знания:</p> <p>перечня (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети Интернет; особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа.</p>
	<p>ПК 3.5. Организовывать проведение торгово-промышленной выставки в соответствии с заявленной программой и соглашениями с соблюдением требований нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения.</p>	<p>Навыки:</p> <p>контроля выполнения застройки выставочных стендов во время монтажа в соответствии с утвержденным планом экспозиции; организации исполнения обустройства выставочных стендов в соответствии с договорами на участие в торгово-промышленной выставке; организации допуска и работы на выставочной площадке организаций, отвечающих за застройку и оформление экспозиции, поставщиков оборудования для работы выставки, в том числе для обеспечения индивидуальной застройки экспонентов, в ходе монтажа и демонтажа торгово-промышленной выставки; обеспечения работы залов и площадок для проведения деловых и дополнительных мероприятий торгово-промышленной выставки в соответствии с утвержденными графиками и требованиями; контроля выполнения программы дополнительных мероприятий торгово-промышленной выставки в соответствии с утвержденным графиком; решения оперативных вопросов, возникающих в ходе проведения торгово-промышленной выставки; контроля выполнения условий договоров с подрядчиками торгово-промышленной выставки; информирования участников торгово-промышленных выставок о требованиях нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения</p>

		<p>при организации участия в конкретной торгово-промышленной выставке;</p> <p>контроля соблюдения требований нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения участниками, партнерами, спонсорами, посетителями, подрядчиками торгово-промышленной выставки в ходе ее проведения;</p> <p>инструктирования дополнительного персонала, работающего на торгово-промышленной выставке, о требованиях нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения;</p> <p>сопровождения контролирующих органов во время их визита на выставочную площадку для проверки выполнения требований нормативных правовых актов в целях своевременного предоставления необходимой информации и организации устранения выявленных нарушений.</p> <p>Умения:</p> <p>формировать детальный план проведения торгово-промышленной выставки и контролировать ход его выполнения; быстро принимать решения в случае отклонений от разработанного детального плана;</p> <p>определять количество и квалификацию необходимого дополнительного персонала для работы на площадке во время проведения торгово-промышленной выставки;</p> <p>распределять задачи для персонала и контролировать их выполнение.</p> <p>Знания:</p> <p>современных тенденций в сфере организации коммуникаций на выставке, оформления выставочных стендов, выставочного оборудования;</p> <p>истории выставочного дела и индустрии встреч;</p> <p>основ выставочного менеджмента и менеджмента в сфере индустрии встреч.</p>
--	--	---

	<p>ПК 3.6. Осуществлять контроль исполнения клиентами обязательств по оплате участия в торгово-промышленной выставке.</p>	<p>Навыки:</p> <p>обеспечения своевременного оформления и предоставления участникам торгово-промышленной выставки документов на оплату их участия; контроля осуществления оплаты в соответствии с условиями договора; согласования с руководством возможностей изменения условий оплаты по просьбе участника торгово-промышленной выставки; предоставления скидок и специальных условий в соответствии с политикой конкретной торгово-промышленной выставки и организации- профессионального организатора торгово-промышленных выставок в целом.</p> <p>Умения:</p> <p>работать в специализированных программах в сфере бухгалтерии, финансов, управления организацией; вести переговоры по финансовым вопросам по обеспечению своевременной оплаты.</p> <p>Знания:</p> <p>методов ведения переговоров, урегулирования споров, работы с возражениями.</p>
	<p>ПК 3.7. Консультировать участников торгово-промышленной выставки по вопросам оптимальной организации их участия.</p>	<p>Навыки:</p> <p>изучения информационных материалов по эффективному участию в торгово-промышленной выставке или подготовка таких материалов; подготовки комплекта информационных материалов по эффективному участию в торгово-промышленной выставке для предоставления участникам торгово-промышленных выставок по запросу; проведения консультаций по запросу участников торгово-промышленной выставки; формирования комплекта информационных материалов по эффективному участию в торгово-промышленной выставке для</p>

		размещения на сайте торгово-промышленной выставки или выставочной организации для быстрого доступа участников торгово-промышленной выставки.
		Умения: осуществлять коммуникации с помощью современных средств связи (видеоконференции, скайп, вебинары); разрабатывать и готовить информационные материалы методического характера.
		Знания: нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения применительно к организации выставочной деятельности в сфере торгово-промышленных выставок (в стране проведения выставки); требования охраны труда при работе на выставочной площадке.

4.3. Матрица компетенций выпускника

4.3.1. Матрица соответствия видов деятельности по ФГОС СПО профессиональным стандартам, квалификационным справочникам

Направленность «Товароведение и продажа потребительских товаров»:

Наименование вида деятельности	Код и наименование профессиональной компетенции	Код профессионального стандарта	Код и наименование обобщенной трудовой функции	Код и наименование трудовой функции
Организация и осуществление торговой деятельности	ПК. 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги

информационных технологий.			
ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/02.5 Подготовка закупочной документации
ПК. 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/02.5 Подготовка закупочной документации
ПК. 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/03.5 Обработка результатов закупки и заключение контракта
ПК. 1.6. Организовывать выполнение торговых технологических процессов, в том	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных,	ТФ А/03.5 Обработка результатов закупки и заключение контракта

	числе с применением цифровых технологий.		муниципальных и корпоративных нужд	
Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)	ПК. 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
	ПК. 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/02.5 Подготовка закупочной документации
		08.039	ОТФ В Осуществление внешнеэкономической деятельности организации	ТФ В/01.6 Подготовка к заключению внешнеторгового контракта
	ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.	08.039	ОТФ В Осуществление внешнеэкономической деятельности организации	ТФ В/02.6 Документарное сопровождение внешнеторгового контракта
	ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.	08.039	ОТФ А Исследование внешних рынков для сбыта продукции организации	ТФ А/01.5 Сбор и анализ информации о требованиях к продукции организации на внешних рынках

	ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.	08.039	ОТФ А Исследование внешних рынков для сбыта продукции организации	ТФ А/02.5 Определение конкурентных преимуществ продукции организации на внешних рынках
Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	31.011	ОТФ А Осуществление продаж и работы с клиентом, послепродажное обслуживание	ТФ А/01.3 Формирование клиентской базы
	ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров.	31.011	ОТФ А Осуществление продаж и работы с клиентом, послепродажное обслуживание	ТФ А/02.3 Ведение преддоговорной работы и предпродажных мероприятий
	ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.	31.011	ОТФ А Осуществление продаж и работы с клиентом, послепродажное обслуживание	ТФ А/03.3 Обеспечение выполнения договорных обязательств
				ТФ А/05.3 Обеспечение соблюдения стандартов организации
			ТФ А/06.3 Обеспечение выполнения плана продаж	
	ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.	40.062	ОТФ А Мониторинг соответствия качества продукции (работ, услуг)	ТФ А/01.5 Определение требований к продукции (работам, услугам), необходимых для

				эксплуатации продукции
	ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса.	08.040	ОТФ А Мониторинг первичных ценовых показателей	ТФ А/01.5 Сбор первичных ценовых показателей товаров, работ и услуг
				ТФ А/02.5 Систематизация (объективных) ценовых показателей товаров, работ и услуг с использованием информационных интеллектуальных технологий
	ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.	08.040	ОТФ А Мониторинг первичных ценовых показателей	ТФ А/02.5 Систематизация (объективных) ценовых показателей товаров, работ и услуг с использованием информационных интеллектуальных технологий
	ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	06.029	ОТФ В Организация поставок нетиповых и комплексных решений по инфокоммуникационным системам и (или) их составляющим	ТФ В/01.5 Проведение консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-	31.011	ОТФ А Осуществление продаж и работы с клиентом, послепродажное	ТФ А/04.3 Послепродажное консультационно-информационное

	информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.		обслуживание	сопровождение клиента
--	---	--	--------------	-----------------------

Направленность «Товароведение и продажа автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий»:

Наименование вида деятельности	Код и наименование профессиональной компетенции	Код профессионального стандарта	Код и наименование обобщенной трудовой функции	Код и наименование трудовой функции
Организация и осуществление торговой деятельности	ПК. 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
	ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
	ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/02.5 Подготовка закупочной документации

	документооборота и сквозных цифровых технологий.			
	ПК. 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/02.5 Подготовка закупочной документации
	ПК. 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/03.5 Обработка результатов закупки и заключение контракта
	ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/03.5 Обработка результатов закупки и заключение контракта
Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)	ПК. 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
	ПК. 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/02.5 Подготовка закупочной документации
	ПК 2.3. Создавать условия для	08.039	ОТФ В Осуществление	ТФ В/01.6 Подготовка к

	сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.		внешнеэкономической деятельности организации	заключению внешнеторгового контракта
	ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.	08.039	ОТФ В Осуществление внешнеэкономической деятельности организации	ТФ В/02.6 Документарное сопровождение внешнеторгового контракта
	ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.	08.039	ОТФ А Исследование внешних рынков для сбыта продукции организации	ТФ А/01.5 Сбор и анализ информации о требованиях к продукции организации на внешних рынках
	ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.	08.039	ОТФ А Исследование внешних рынков для сбыта продукции организации	ТФ А/02.5 Определение конкурентных преимуществ продукции организации на внешних рынках
Осуществление продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и	ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых	31.011	ОТФ А Осуществление продаж и работы с клиентом, послепродажное обслуживание	ТФ А/01.3 Формирование клиентской базы
		25.004	ОТФ А Реализация космических продуктов,	ТФ А/02.5 Ведение автоматизированной базы

координация работы с клиентами (по выбору)	и информационных технологий.		услуг и технологий	данных потенциальных покупателей космических продуктов, услуг и технологий (клиентов)
	ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров.	31.011	ОТФ А Осуществление продаж и работы с клиентом, послепродажное обслуживание	ТФ А/02.3 Ведение преддоговорной работы и предпродажных мероприятий
		25.004	ОТФ А Реализация космических продуктов, услуг и технологий	ТФ А/03.5 Подготовка предложений и оформление документации для осуществления продаж космических продуктов, услуг и технологий
	ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами в процессе оказания услуги продажи и (или) выкупа товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.	31.011	ОТФ А Осуществление продаж и работы с клиентом, послепродажное обслуживание	ТФ А/03.3 Обеспечение выполнения договорных обязательств
				ТФ А/05.3 Обеспечение соблюдения стандартов организации
		25.004	ОТФ А Реализация космических продуктов, услуг и технологий	ТФ А/06.3 Обеспечение выполнения плана продаж
			ТФ А/03.5 Подготовка предложений и оформление документации для осуществления продаж космических продуктов, услуг и технологий	

				ТФ А/04.5 Составление аналитических отчетов по продажам и использованию потребителями космических продуктов, услуг и технологий
	ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.	40.062	ОТФ А Мониторинг соответствия качества продукции (работ, услуг)	ТФ А/01.5 Определение требований к продукции (работам, услугам), необходимых для эксплуатации продукции
	ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса.	08.040	ОТФ А Мониторинг первичных ценовых показателей	ТФ А/01.5 Сбор первичных ценовых показателей товаров, работ и услуг
ТФ А/02.5 Систематизация (объективных) ценовых показателей товаров, работ и услуг с использованием информационных интеллектуальных технологий				
	ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.	31.011	ОТФ А Осуществление продаж и работы с клиентом, послепродажное обслуживание	ТФ А/03.3 Обеспечение выполнения договорных обязательств
		25.004	ОТФ А Реализация космических продуктов, услуг и технологий	ТФ А/01.5 Сбор и обобщение информации о потребностях клиентов в космических продуктах,

				услугах и технологиях
		08.040	ОТФ А Мониторинг первичных ценовых показателей	ТФ А/02.5 Систематизация (объективных) ценовых показателей товаров, работ
	ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	06.029	ОТФ В Организация поставок нетиповых и комплексных решений по инфокоммуникационным системам и (или) их составляющим	ТФ В/01.5 Проведение консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	31.011	ОТФ А Осуществление продаж и работы с клиентом, послепродажное обслуживание	ТФ А/04.3 Послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиента
		25.004	ОТФ А Реализация космических продуктов, услуг и технологий	ТФ А/05.5 Проведение консультаций по космическим продуктам, услугам и технологиям, их использованию и возможностям

Направленность «Товароведение и продажа информационно-коммуникационных продуктов и технологий»:

Наименование вида деятельности	Код и наименование профессиональной компетенции	Код профессионального стандарта	Код и наименование обобщенной трудовой функции	Код и наименование трудовой функции
Организация и осуществление торговой деятельности	ПК. 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
	ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
	ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/02.5 Подготовка закупочной документации
	ПК. 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и	ТФ А/02.5 Подготовка закупочной документации

			корпоративных нужд	
	ПК. 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/03.5 Обработка результатов закупки и заключение контракта
	ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/03.5 Обработка результатов закупки и заключение контракта
Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)	ПК. 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
	ПК. 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/02.5 Подготовка закупочной документации
	ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.	08.039	ОТФ В Осуществление внешнеэкономической деятельности организации	ТФ В/01.6 Подготовка к заключению внешнеторгового контракта

	ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.	08.039	ОТФ В Осуществление внешнеэкономической деятельности организации	ТФ В/02.6 Документарное сопровождение внешнеторгового контракта
	ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.	08.039	ОТФ А Исследование внешних рынков для сбыта продукции организации	ТФ А/01.5 Сбор и анализ информации о требованиях к продукции организации на внешних рынках
	ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.	08.039	ОТФ А Исследование внешних рынков для сбыта продукции организации	ТФ А/02.5 Определение конкурентных преимуществ продукции организации на внешних рынках
Осуществление продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)	ПК 3.1. Осуществлять сопровождение базы данных инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	31.011	ОТФ А Осуществление продаж и работы с клиентом, послепродажное обслуживание	ТФ А/01.3 Формирование клиентской базы
	ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров.	31.011	ОТФ А Осуществление продаж и работы с клиентом, послепродажное обслуживание	ТФ А/02.3 Ведение преддоговорной работы и предпродажных мероприятий

ПК 3.3. Осуществлять подготовку коммерческих предложений и проведение презентаций инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным клиентам.	06.029	ОТФ В Организация поставок нетиповых и комплексных решений по инфокоммуникационным системам и (или) их составляющим	ТФ В/01.5 Проведение консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.	40.062	ОТФ А Мониторинг соответствия качества продукции (работ, услуг)	ТФ А/01.5 Определение требований к продукции (работам, услугам), необходимых для эксплуатации продукции
ПК 3.5. Консультировать клиентов по использованию и возможностям инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих.	06.029	ОТФ А Организация типовой поставки инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	ТФ А/01.4 Сопровождение базы данных покупателей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
ПК 3.6. Осуществлять контроль всего цикла продаж инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.	06.029	ОТФ В Организация поставок нетиповых и комплексных решений по инфокоммуникационным системам и (или) их составляющим	ТФ В/01.5 Проведение консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и	06.029	ОТФ В Организация поставок нетиповых и	ТФ В/01.5 Проведение консультаций по

	(или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных		комплексных решений по инфокоммуникационным системам и (или) их составляющим	использованию и возможностям инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
--	---	--	--	--

Направленность «Коммерция и осуществление интернет-маркетинга»:

Наименование вида деятельности	Код и наименование профессиональной компетенции	Код профессионального стандарта	Код и наименование обобщенной трудовой функции	Код и наименование трудовой функции
Организация и осуществление торговой деятельности	ПК. 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
	ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
	ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и	ТФ А/02.5 Подготовка закупочной документации

	использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.		корпоративных нужд	
	ПК. 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/02.5 Подготовка закупочной документации
	ПК. 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/03.5 Обработка результатов закупки и заключение контракта
	ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/03.5 Обработка результатов закупки и заключение контракта
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.	08.035	ОТФ А Маркетинговое исследование с использованием инструментов комплекса маркетинга	ТФ А/01.6 Подготовка к проведению маркетингового исследования
				ТФ А/02.6 Проведение маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга

	ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации.	08.037	ОТФ В Обеспечение изменений в организации	ТФ В/01.5 Разработка требований к выбранному решению и управление ими
	ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.	08.040	ОТФ А Мониторинг первичных ценовых показателей	ТФ А/01.5 Сбор первичных ценовых показателей товаров, работ и услуг ТФ А/02.5 Систематизация (объективных) ценовых показателей товаров, работ и услуг с использованием информационных интеллектуальных технологий
	ПК 2.4. Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
08.039		ОТФ А Исследование внешних рынков для сбыта продукции организации	ТФ А/01.5 Сбор и анализ информации о требованиях к продукции организации на внешних рынках ТФ А/02.5 Определение конкурентных преимуществ продукции организации на внешних рынках	

	ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.	08.037	ОТФ В Обеспечение изменений в организации	ТФ В/01.5 Разработка требований к выбранному решению и управление ими
	ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.	08.043	ОТФ А Экономический анализ деятельности организации	ТФ А/01.6 Сбор, мониторинг и обработка данных для проведения расчетов экономических показателей организации
	ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.	08.037	ОТФ В Обеспечение изменений в организации	ТФ В/01.5 Разработка требований к выбранному решению и управление ими
	ПК 2.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.	08.037	ОТФ С Выявление бизнес-проблем или бизнес-возможностей	ТФ С/01.5 Сбор информации о бизнес-проблемах или бизнес-возможностях
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	ПК 3.1. Определять готовность веб-сайта к продвижению.	06.043	ОТФ D Реализация стратегии поискового продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	ТФ D/01.5 Проведение аудита веб-сайта
			ОТФ Е Реализация контекстно-медийной	ТФ Е/01.5 Проведение анализа готовности веб-сайта к продвижению,

			стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	анализ вебсайтов конкурентов
ПК 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".	06.043		ОТФ G Реализация стратегии социального продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	ТФ G/01.5 Проведение аналитических работ по изучению конкурентов
ПК 3.3. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки.	33.019		ОТФ А Операционная деятельность по подготовке к проведению торгово-промышленных выставок	ТФ А/04.5 Ведение документооборота торгово-промышленной выставки
			ОТФ В Операционная деятельность по организации торгово-промышленных выставок	ТФ В/05.6 Контроль исполнения клиентами обязательств по оплате участия в торгово-промышленной выставке
ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.	06.043		ОТФ G Реализация стратегии социального продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	ТФ G/01.5 Проведение аналитических работ по изучению конкурентов
ПК 3.5. Составлять технические	06.043		ОТФ F Реализация	ТФ F/01.5 Проведение аналитических работ по

	задания в соответствии с требованиями заказчика.		медийной стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	реализации медийной стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
	ПК 3.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".	06.043	ОТФ Е Реализация контекстно-медийной стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	ТФ Е/01.5 Проведение анализа готовности веб-сайта к продвижению, анализ веб-сайтов конкурентов
			ОТФ F Реализация медийной стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	ТФ F/01.5 Проведение аналитических работ по реализации медийной стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
			ОТФ G Реализация стратегии социального продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	ТФ G/01.5 Проведение аналитических работ по изучению конкурентов

Направленность «Коммерция и осуществление выставочной деятельности»:

Наименование вида деятельности	Код и наименование профессиональной компетенции	Код профессионального стандарта	Код и наименование обобщенной трудовой функции	Код и наименование трудовой функции
Организация и осуществление торговой деятельности	ПК. 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
	ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
	ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/02.5 Подготовка закупочной документации
	ПК. 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и	ТФ А/02.5 Подготовка закупочной документации

			корпоративных нужд	
	ПК. 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/03.5 Обработка результатов закупки и заключение контракта
	ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/03.5 Обработка результатов закупки и заключение контракта
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.	08.035	ОТФ А Маркетинговое исследование с использованием инструментов комплекса маркетинга	ТФ А/01.6 Подготовка к проведению маркетингового исследования
				ТФ А/02.6 Проведение маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга
	ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации.	08.037	ОТФ В Обеспечение изменений в организации	ТФ В/01.5 Разработка требований к выбранному решению и управление ими
	ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в	08.040	ОТФ А Мониторинг первичных ценовых показателей	ТФ А/01.5 Сбор первичных ценовых показателей товаров, работ и услуг

	том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.			ТФ А/02.5 Систематизация (объективных) ценовых показателей товаров, работ и услуг с использованием информационных интеллектуальных технологий
	ПК 2.4. Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
		08.039	ОТФ А Исследование внешних рынков для сбыта продукции организации	ТФ А/01.5 Сбор и анализ информации о требованиях к продукции организации на внешних рынках ТФ А/02.5 Определение конкурентных преимуществ продукции организации на внешних рынках
	ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.	08.037	ОТФ В Обеспечение изменений в организации	ТФ В/01.5 Разработка требований к выбранному решению и управление ими
	ПК 2.6. Рассчитывать показатели	08.043	ОТФ А Экономический	ТФ А/01.6 Сбор,

	эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.		анализ деятельности организации	мониторинг и обработка данных для проведения расчетов экономических показателей организации
	ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.	08.037	ОТФ В Обеспечение изменений в организации	ТФ В/01.5 Разработка требований к выбранному решению и управление ими
	ПК 2.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.	08.037	ОТФ С Выявление бизнес-проблем или бизнес-возможностей	ТФ С/01.5 Сбор информации о бизнес-проблемах или бизнес-возможностях
Организация и осуществление выставочной деятельности (по выбору)	ПК 3.1. Осуществлять формирование, ведение клиентской базы, а также мероприятий деловой и дополнительной программы выставок и их актуализацию, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	33.019	ОТФ А Операционная деятельность по подготовке к проведению торгово-промышленных выставок	ТФ А/01.5 Ведение и поддержание в актуальном состоянии базы данных участников торгово-промышленных выставок, а также мероприятий деловой и дополнительной программы выставок
	ПК 3.2. Оформлять маркетинговые материалы о торгово-промышленных выставках.	33.019	ОТФ В Операционная деятельность по организации торгово-промышленных выставок	ТФ В/02.6 Подготовка маркетинговых материалов о торгово-промышленных выставках
	ПК 3.3. Оформлять заявочные и платежные документы участников	33.019	ОТФ А Операционная деятельность по подготовке	ТФ А/04.5 Ведение документооборота торгово-

	торгово-промышленной выставки.		к проведению торгово-промышленных выставок	промышленной выставки
			ОТФ В Операционная деятельность по организации торгово-промышленных выставок	ТФ В/05.6 Контроль исполнения клиентами обязательств по оплате участия в торгово-промышленной выставке
	ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.	33.019	ОТФ В Операционная деятельность по организации торгово-промышленных выставок	ТФ В/02.6 Подготовка маркетинговых материалов о торгово-промышленных выставках
				ТФ В/03.6 Подготовка отчетов о ходе реализации различных этапов организации торгово-промышленной выставки
	ПК 3.5. Организовывать проведение торгово-промышленной выставки в соответствии с заявленной программой и соглашениями с соблюдением требований нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения.	33.019	ОТФ В Операционная деятельность по организации торгово-промышленных выставок	ТФ В/04.6 Обеспечение проведения торгово-промышленной выставки в соответствии с заявленной программой и соглашениями с соорганизаторами, партнерами, спонсорами
	ПК 3.6. Осуществлять контроль исполнения клиентами обязательств по оплате участия в	33.019	ОТФ В Операционная деятельность по организации торгово-	ТФ В/05.6 Контроль исполнения клиентами обязательств по оплате

	торгово-промышленной выставке.		промышленных выставок	участия в торгово-промышленной выставке
	ПК 3.7. Консультировать участников торгово-промышленной выставки по вопросам оптимальной организации их участия.	33.019	ОТФ А Операционная деятельность по подготовке к проведению торгово-промышленных выставок	ТФ А/05.5 Консультирование участников торгово-промышленной выставки по вопросам оптимальной организации их участия

4.3.2. Матрица соответствия отраслевым требованиям дополнительных видов деятельности, компетенций выпускника, не отраженных в матрице компетенций выпускника по ФГОС СПО¹

Дополнительные квалификации, компетенции, востребованные работодателем	Соответствие ПК код и Наименование		Виды деятельности, реализуемые в рамках дополнительного профессионального блока	
	Код и наименование ОТФ	Код и наименование ТФ	Наименование ВД	Код и наименование ПК
...				
...				

¹ Заполняется по результатам проведенного анализа запросов работодателя и выявления дефицитов.

Раздел 5. Структура и содержание образовательной программы

5.1. Учебный план ²

Индекс	Наименование	Всего	В т.ч. в форме практической подготовки	Объем образовательной программы в академических часах					Рекомендуемый курс
				Учебные занятия	Практики	Курсовой проект (работа)	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Обязательные учебные предметы		1207		1090			103	12	
ОУП.01	Русский язык	78		74			4		1
ОУП.02	Литература	78		74			4		1
ОУП.03	Математика	273		224			43	4	1
ОУП.04	Иностранный язык	117		112			5		1
ОУП.05	Информатика	78		74			4		1
ОУП.06	Физика	78		74			4		1
ОУП.07	Химия	40		36			4		1
ОУП.08	Биология	40		36			4		1
ОУП.09	История	78		74			4		1
ОУП.10	Обществознание	117		102			11	4	1
ОУП.11	География	112		100			8	4	1
ОУП.12	Физическая культура	78		74			4		1
ОУП.13	Основы безопасности жизнедеятельности	40		36			4		1

² Образовательная организация распределяет часы в учебном плане в зависимости от срока реализации и объема ОП-П, согласованных с работодателем, с учетом распределения объема в ОП-П.

ДУПКВ	Дополнительные учебные предметы, курсы по выбору	269		186			77	6	
ДУПКВ.01	Родной язык и (или) государственный язык республики Российской Федерации / Родная литература	44		38			6		1
ДУПКВ.02	Введение в специальность	180		148			32		1
*	Индивидуальный проект	45					39	6	1
Обязательная часть образовательной программы		1620	1098	1148	360	40		72	
СГ.00	Социально-гуманитарный цикл	312	222	312					
СГ.01	История России	48	14	48					2
СГ.02	Иностранный язык в профессиональной деятельности	32	30	32					2
СГ.03	Безопасность жизнедеятельности	68	48	68					2
СГ.04	Физическая культура	120	112	120					2,3
СГ.05	Основы финансовой грамотности	44	18	44					2
ОП.00	Общепрофессиональный цикл	300	116	276	0	0	0	24	
ОП.01	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	44	16	44					2
ОП.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	58	22	52				6	2
ОП.03	Эксплуатация торгового-технологического оборудования и охрана труда	54	20	48				6	3
ОП.04	Автоматизация торговых-технологических процессов	58	22	52				6	3
ОП.05	Основы предпринимательства	54	20	48				6	3
ОП.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	32	16	32					3
П.00	Профессиональный цикл	1008	760	560	360	40	0	48	
ПМ 01	Организация и осуществление торговой деятельности	234	198	88	108	20	0	18	

МДК 01.01	Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	40	30	34				6	2
МДК.01.02	Организация и осуществление продаж	46	30	20		20		6	3
МДК 01.03	Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	40	30	34				6	2
УП. 01	Учебная практика	36	36		36				3
ПП.01	Производственная практика	72	72		72				3
ПМн 02	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров	418	266	272	108	20	0	18	
МДК 02.01	Основы товароведения	32	16	32					2
МДК 02.02	Товароведение потребительских товаров	126	68	100		20		6	2,3
МДК.02.03	Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров	114	58	108				6	2,3
МДК 02.04	Управление ассортиментом товаров	38	16	32				6	2
УП. 02	Учебная практика	36	36		36				2,3
ПП.02	Производственная практика	72	72		72				2,3
ПМн.03	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	356	296	200	144	0	0	12	
МДК 03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	212	152	200				12	2,3
УП. 03	Учебная практика	36	36		36				2,3
ПП.03	Производственная практика	108	108		108				2,3
ПМн 02	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров	418	266	272	108	20	0	18	

МДК 02.01	Основы товароведения	32	16	32					2
МДК 02.02	Товароведение потребительских товаров	126	68	100		20		6	2,3
МДК.02.03	Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров	114	58	108				6	2,3
МДК.02.04	Управление ассортиментом товаров	38	16	32				6	2
УП. 02	Учебная практика	36	36		36				2,3
ПП.02	Производственная практика	72	72		72				2,3
ПМн.03	Осуществление продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами	356	296	200	144	0	0	12	
МДК.03.01	Технология продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами	212	152	200				12	2,3
УП. 03	Учебная практика	36	36		36				2,3
ПП.03	Производственная практика	108	108		108				2,3
ПМн 02	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров	418	266	272	108	20	0	18	
МДК 02.01	Основы товароведения	32	16	32					2
МДК 02.02	Товароведение потребительских товаров	126	68	100		20		6	2,3
МДК.02.03	Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров	114	58	108				6	2,3
МДК 02.04	Управление ассортиментом товаров	38	16	32				6	2
УП. 02	Учебная практика	36	36		36				2,3
ПП.02	Производственная практика	72	72		72				2,3

ПМн.03	Осуществление продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами	356	296	200	144	0	0	12	
МДК.03.01	Технология продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами	212	152	200				12	2,3
УП. 03	Учебная практика	36	36		36				2,3
ПП.03	Производственная практика	108	108		108				2,3
ПМн 02	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	418	266	272	108	20	0	18	
МДК 02.01	Технология проведения маркетинговых исследований	70	32	64				6	2
МДК 02.02	Ценообразование в торговой деятельности	126	68	100		20		6	2,3
МДК.02.03	Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы	114	58	108				6	2,3
УП. 02	Учебная практика	36	36		36				2
ПП.02	Производственная практика	72	72		72				2,3
ПМн.03	Организация и осуществление интернет-маркетинга	356	296	200	144	0	0	12	2,3
МДК.03.01	Технология интернет-маркетинга	212	152	200				12	
УП.03	Учебная практика	36	36		36				2,3
ПП.03	Производственная практика	108	108		108				2,3
ПМн 02	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	412	276	272	108	20	0	18	
МДК 02.01	Технология проведения маркетинговых исследований	64	42	64				6	2

МДК 02.02	Ценообразование в торговой деятельности	126	68	100		20		6	2,3
МДК.02.03	Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы	114	58	108				6	2,3
УП.02	Учебная практика	36	36		36				2
ПП.02	Производственная практика	72	72		72				2,3
ПМн.03	Организация и осуществление выставочной деятельности	356	296	200	144	0	0	12	2,3
МДК.03.01	Технология выставочной деятельности	212	152	200				12	
УП.03	Учебная практика	36	36		36				2,3
ПП.03	Производственная практика	108	108		108				2,3
Вариативная часть образовательной программы		1116	1116	0	0	0	0	0	
	Дополнительный профессиональный блок, включая цифровой модуль	558	558						
	Часть, формируемая участниками образовательного процесса	558	558						
ГИА.00	Государственная итоговая аттестация	216	216						
Итого:		4428							

5.3. Рабочие программы учебных дисциплин и профессиональных модулей

рабочая программа учебной дисциплины (модуля) является составной частью образовательной программы и определяет содержание дисциплины (модуля), запланированные результаты обучения, составные части учебного процесса, формы и методы организации учебного процесса и контроля знаний обучающихся, учебно-методическое и материально-техническое обеспечение учебного процесса по соответствующей дисциплине (модулю).

Совокупность запланированных результатов обучения по дисциплинам (модулям) должна обеспечивать формирование у выпускника всех компетенций, установленных ФГОС СПО.

рабочие программы профессиональных модулей и учебных дисциплин обязательной части образовательной программы приведены в Приложениях 1, 2 к ОП-П.

5.4. Рабочая программа воспитания и календарный план воспитательной работы

Цель рабочей программы воспитания – развитие личности, создание условий для самоопределения и социализации на основе социокультурных, духовно-нравственных ценностей и принятых в российском обществе правил и норм поведения в интересах человека, семьи, общества и государства, формирование у обучающихся чувства патриотизма, гражданственности, уважения к памяти защитников Отечества и подвигам Героев Отечества, закону и правопорядку, человеку труда и старшему поколению, взаимного уважения, бережного отношения к культурному наследию и традициям многонационального народа Российской Федерации, природе и окружающей среде.

рабочая программа воспитания и календарный план воспитательной работы по специальности представлены в Приложении 5.

5.5. Практическая подготовка

Практическая подготовка при реализации образовательных программ СПО направлена на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенций по профилю образовательной программы, путем расширения компонентов (частей) образовательной программы, предусматривающих моделирование условий, непосредственно связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Образовательная организация самостоятельно проектирует реализацию образовательной программы и ее отдельных частей (дисциплины, междисциплинарные курсы, профессиональные модули, практика и другие компоненты) в форме практической подготовки с учетом требований ФГОС СПО.

Образовательная деятельность в форме практической подготовки:

– реализуется, в том числе на рабочем месте предприятия работодателя, при проведении практических и лабораторных занятий, выполнении курсового проектирования (для специальности), всех видов практики и иных видов учебной деятельности;

– может включать в себя отдельные лекции, семинары, которые предусматривают передачу обучающимся в формате демонстрации (моделирования) практических компонентов учебной информации, необходимой для последующего выполнения работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Образовательная деятельность в форме практической подготовки может быть организована на любом курсе обучения, охватывая дисциплины, профессиональные модули, все виды практики, предусмотренные учебным планом образовательной программы.

Практическая подготовка организуется в специальных помещениях и структурных подразделениях образовательной организации, а также в специально оборудованных помещениях (рабочих местах) профильных организаций (работодателей) на основании договора о практической подготовке обучающихся, заключаемого между образовательной организацией и профильной организацией (работодателем).

5.6. Государственная итоговая аттестация

Государственная итоговая аттестация осуществляется в соответствии с Порядком проведения ГИА.

Государственная итоговая аттестация обучающихся проводится в следующей форме: демонстрационный экзамен и защита дипломного проекта (работы).

программа ГИА включает общие сведения; требования к проведению демонстрационного экзамена; описание организации и проведения защиты дипломного проекта (работы). программа ГИА представлена в приложении 4.

Раздел 6. Условия реализации образовательной программы

6.1. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение образовательной программы

6.1.1. Требования к материально-техническому и учебно-методическому обеспечению реализации образовательной программы установлены в соответствующем ФГОС СПО.

Состав материально-технического и учебно-методического обеспечения, используемого в образовательном процессе, определяется в рабочих программах дисциплин (модулей).

6.1.2. перечень специальных помещений для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой

Кабинеты:

Социально-гуманитарных дисциплин;

Общепрофессиональных дисциплин и МДК;

Безопасности жизнедеятельности;

Кабинет «Самостоятельной и воспитательной работы»

Лаборатории:

Товароведения и организации экспертизы качества товаров.

Мастерские/зоны по видам работ

Учебный магазин.

Залы:

– библиотека, читальный зал с выходом в Интернет;

– актовый зал.

6.1.3 Минимально необходимый для реализации ОП СПО перечень материально-технического обеспечения и перечень необходимого комплекта лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения представлен в Приложении 3.

6.2. Применение электронного обучения и дистанционных образовательных технологий

Программа сочетает обучение в образовательной организации и на рабочем месте на базе работодателя с широким использованием в обучении цифровых технологий.

При реализации образовательной программы возможно применение электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

6.3. Кадровые условия реализации образовательной программы

Требования к кадровым условиям реализации образовательной программы установлены в соответствующем ФГОС СПО.

Реализация образовательной программы обеспечивается педагогическими работниками образовательной организации, а также лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, в том числе из числа руководителей и работников организаций, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности: 08 Финансы и экономика; 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание и

прочее), и имеющими стаж работы в данной профессиональной области не менее трех лет.

Работники, привлекаемые к реализации образовательной программы, должны получать дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации не реже одного раза в три года с учетом расширения спектра профессиональных компетенций, в том числе в форме стажировки в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности: 08 Финансы и экономика; 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание и прочее), а также в других областях профессиональной деятельности и (или) сферах профессиональной деятельности при условии соответствия полученных компетенций требованиям к квалификации педагогического работника.

Доля педагогических работников (в приведенных к целочисленным значениям ставок), имеющих опыт деятельности не менее трех лет в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, в общем числе педагогических работников, обеспечивающих освоение обучающимися профессиональных модулей образовательной программы, должна быть не менее 25 %.

6.4. Расчеты финансового обеспечения реализации образовательной программы

Расчеты нормативных затрат оказания государственных услуг по реализации образовательной программы в соответствии с направленностью и квалификацией осуществляются в соответствии с Перечнем и составом стоимостных групп профессий и специальностей по государственным услугам по реализации основных профессиональных образовательных программ среднего профессионального образования – программ подготовки специалистов среднего звена, итоговые значения и величина составляющих базовых нормативов затрат по государственным услугам по стоимостным группам профессий и специальностей, отраслевые корректирующие коэффициенты и порядок их применения, утверждаемые Минпросвещения России ежегодно.

Финансовое обеспечение реализации образовательной программы, определенное в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации и Федеральным законом от 29 декабря 2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», включает в себя затраты на оплату труда преподавателей и мастеров производственного обучения с учетом обеспечения уровня средней заработной платы педагогических работников за выполняемую ими учебную (преподавательскую) работу и другую работу в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики».

Образовательная организация приводит расчетную величину стоимости услуги в соответствии с рекомендациями федеральных и региональных нормативных документов.