

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ О СОГЛАСОВАНИИ ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ СПО**

Предприятие (организация) работодателя Районное потребительское общество Глазуновского района Орловской области

(наименование)

Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Образовательная база приема: основное общее образование

Квалификация: менеджер по продажам

Нормативный срок освоения ОПОП: 2 года 10 месяцев

Автор-разработчик ОПОП: бюджетное профессиональное образовательное учреждение Орловской области «Глазуновский сельскохозяйственный техникум» (наименование образовательного учреждения)

### **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

1. Представленная основная профессиональная образовательная программа по специальности, разработана в соответствии с учетом:

- требований ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденном приказом Министерства образования и науки РФ № 539 от 15.05.2014, зарегистрированный Министерством юстиции (рег. № 32855 от 25.06.2014).

- запросов работодателей;
- особенностей развития Орловской области;
- потребностей экономики Орловской области.

2. Содержание ОПОП по специальности

2.1. Отражает современные инновационные тенденции в развитии отрасли с учетом потребностей работодателей и экономики Орловской области;

2.2. Направлено на освоение видов профессиональной деятельности по специальности в соответствии с ФГОС и присваиваемыми квалификациями:

- организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;
- организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;
- управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.

2.3. Направлено на формирование

- следующих общих компетенций:

ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и

нести за них ответственность.

ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 8 Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.

ОК 9 Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.

ОК 10 Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.

ОК 11 Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.

ОК 12 Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

- следующих профессиональных компетенций:

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

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

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

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

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

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

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

ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

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

ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

3. Объем времени вариативной части ОПОП оптимально распределен в гуманитарной, естественнонаучной и профессиональной составляющей подготовки специалиста и отражает требования работодателей:

- введены следующие дисциплины в общий гуманитарный и социально-экономический цикл:

Код дисциплины	Наименование дисциплины	Количество часов
ОГСЭ.05	Русский язык и культура речи	56
ОГСЭ.06	Основы социологии и политологии	40
ОГСЭ.07	Культурология	40
ОГСЭ.08	Основы права	40

- введены следующие дисциплины в математический и общий естественнонаучный цикл:

Код дисциплины	Наименование дисциплины	Количество часов
ЕН.03	Информатика	60

- введены следующие общепрофессиональные дисциплины:

Код дисциплины	Наименование дисциплины	Количество часов
ОПД. 11	Экономическая теория	90
ОПД.12	Хранение и переработка продукции сельского хозяйства	132

ОПД.13	Управление персоналом	46
ОПД.14	Бизнес-планирование	40

- введены следующие профессиональные модули и МДК:

Код модуля, МДК	Наименование модуля, МДК	Количество часов
МДК.04.01	Продавец продовольственных товаров	40

5. ОПОП по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» разработана в соответствии с требованиями ФГОС к материально-техническому обеспечению образовательного процесса.

Вывод: данная основная профессиональная образовательная программа позволяет подготовить менеджера по продажам  
(наименование квалификации)

по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» в соответствии с ФГОС, требованиям экономики и запросам работодателей региона.

Председатель совета  
Глазуновского РАИО



*Серпилина* М.А. Серпилина  
/Ф.И.О./