

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Худин Александр Николаевич

Должность: Ректор

Дата подписания: 18.04.2018 09:58:45

Уникальный программный ключ:

08303ad8de1c60b987361de7085acb509ac3da143f415362ffaf0ee37e73fa19

**Министерство образования и науки Российской Федерации**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования**

**«Курский государственный университет»**

УТВЕРЖДЕНО

протокол заседания Ученого  
совета КГУ

от 31.08.2016

Председатель Ученого совета,  
ректор

А.Н. Худин



СОГЛАСОВАНО

АО «ГРИНН» гипермаркет  
«ЛИНИЯ -1»

Директор

О.А.Медведева

08.08.2016 2016 г.



**Образовательная программа  
среднего профессионального образования -  
программа подготовки специалистов среднего звена**

Специальность

**38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

(базовая подготовка)

Направленность

**Коммерция (в торговле)**

Квалификация

**Менеджер по продажам**

# **1 Общая характеристика программы подготовки специалистов среднего звена**

## **1.1 Общие положения**

Программа подготовки специалистов среднего звена среднего профессионального образования (ППССЗ СПО) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), реализуемая в ФГБОУ ВО «Курский государственный университет» с 2015г., представляет собой систему документов, разработанную с учётом требований рынка труда на основе федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования (ФГОС СПО), утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации №539 от 15 мая 2014 года.

В 2016 г. в связи с переоформлением лицензии на осуществление образовательной деятельности в связи с изменением наименования университета и изменением наименования образовательной программы в целях приведения его в соответствие с перечнями профессий и специальностей, предусмотренными ФЗ № 237 «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012, образовательная программа была переутверждена. В 2017 г. в образовательную программу были внесены обновления, утвержденные в установленном порядке (Лист обновлений прилагается).

ППССЗ СПО регламентирует цели, ожидаемые результаты, содержание, условия и технологии реализации образовательного процесса, оценку качества подготовки выпускника по данной специальности и включает в себя: учебный план, календарный учебный график, рабочие программы учебных курсов, предметов, дисциплин (модулей), оценочные и методические материалы, а также иные компоненты, обеспечивающие воспитание и обучение обучающихся.

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

ППССЗ ориентирована на решение следующих задач:

- формирование готовности обучающихся и выпускников принимать решения и профессионально действовать в нестандартных ситуациях;
- формирование потребности обучающихся и выпускников к постоянному развитию инновационной деятельности в профессиональной сфере, в том числе к продолжению образования.

Направленность ППССЗ обусловлена необходимостью кадрового обеспечения предприятий и организаций торговли высококвалифицированными специалистами, владеющими современными методами формирования ассортимента и оценки конкурентоспособности товаров, управления логистическими процессами, современными технологиями товародвижения и стимулирования сбыта продукции, методами реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка.

В ППССЗ определяются:

- планируемые результаты освоения программы подготовки специали-

стов среднего звена - общие и профессиональные компетенции обучающихся, установленные ФГОС СПО, и компетенции обучающихся, установленные дополнительно к компетенциям, установленным ФГОС СПО;

– планируемые результаты обучения по каждому учебному предмету, дисциплине (модулю) и практике - знания, умения и практический опыт, характеризующие этапы формирования общих и профессиональных компетенций и обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения.

## 1.2 Сроки освоения ППССЗ

Срок освоения ППССЗ базовой подготовки в очной форме обучения присваиваемая квалификация приводятся в Таблице 1.

Таблица 1

Уровень образования, необходимый для приема на обучение по ППССЗ	Наименование квалификации базовой подготовки	Срок получения СПО по ППССЗ базовой подготовки в очной форме обучения
основное общее образование	Менеджер по продажам	2 года 10 месяцев

## 1.3 Особенности ППССЗ

В рамках выполнения обязательной и вариативной части ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в профессиональных модулях ПМ.04 и ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих реализуется подготовка по рабочим профессиям 17351 Продавец непродовольственных товаров и 17353 Продавец продовольственных товаров.

Программа подготовки по профессиям выбрана согласно перечню профессий рабочих, должностей служащих, рекомендуемых к освоению в рамках образовательной программы СПО из Общероссийского классификатора профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов (ОК 016-94). Подготовка обучающихся по рабочим профессиям «Продавец непродовольственных товаров» и «Продавец продовольственных товаров» является актуальной и востребованной для Курской области.

Выпускник, освоивший ОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) подготовлен к освоению ООП ВО по соответствующему направлению подготовки.

## 2 Характеристика профессиональной деятельности выпускников

### 2.1 Область профессиональной деятельности

Область профессиональной деятельности выпускников: организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сер-

висных организациях.

## **2.2. Объекты профессиональной деятельности**

Объектами профессиональной деятельности выпускников являются:

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

## **2.3 Виды профессиональной деятельности выпускника**

Менеджер по продажам готовится к следующим видам деятельности:

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

## **2.4 Требования к результатам освоения ППССЗ**

В результате освоения ППССЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) выпускник должен обладать следующими общими компетенциями, включающими в себя способность:

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 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.

В результате освоения ППССЗ выпускник должен обладать следующими профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

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.

3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.

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

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

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

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

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их 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, при-

нимать участие в мероприятиях по контролю.

4. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

5. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

## 2.5 Результаты освоения ППСЗ

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

Виды профессиональной деятельности	Код компетенции	Компетенции	Результат освоения:
<b>Общие компетенции</b>			
<b>1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью</b>	ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	<b>Уметь:</b> демонстрировать интерес к будущей профессии через: <ul style="list-style-type: none"> <li>- повышение качества обучения по УД, ПМ;</li> <li>- участие в олимпиадах, конференциях, научных форумах;</li> <li>- участие в органах студенческого самоуправления,</li> <li>- участие в социально-проектной деятельности;</li> </ul> <b>Знать:</b> сущность, основные направления и категории деятельности.
<b>2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</b>  <b>3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров</b>	ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	<b>Уметь:</b> выбирать и применять методы и способы решения профессиональных задач; корректировать профессиональное поведение на основе оценки эффективности и качества выполнения работы; оценивать эффективность и качество выполнения профессиональных задач; <b>Знать:</b> методы, способы выполнения профессиональных задач, правила организации деятельности.
<b>4. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих</b>	ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	<b>Уметь:</b> понимать ответственность за последствия принятия решений в стандартных и нестандартных ситуациях профессиональной деятельности; <b>Знать:</b> правила поведения, решение нестандартных ситуаций и оценивать последствия и ответственность за них.
<b>5. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих,</b>	ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных	<b>Уметь:</b> вести эффективный поиск необходимой информации для решения профессиональных задач; использовать различные источники, включая электронные и Интернет-ресурсы; <b>Знать:</b> правила эффективного использования информации в прак-

должностям служащих		задач, профессионального и личностного развития	тической деятельности.
	ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	<b>Уметь:</b> демонстрировать навыки работы в профессиональной сфере с использованием информационно-коммуникационных технологий; анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий; <b>Знать:</b> основы применения и использования профессионального программного обеспечения ПК, интернет-технологий.
	ОК 6	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	<b>Уметь:</b> анализировать и корректировать результаты собственной работы; своевременно оказывать помощь членам команды при выполнении профессиональных задач; <b>Знать:</b> психологические аспекты поведения людей, правила профессионального этикета, принципы работы в команде.
	ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	<b>Уметь:</b> самостоятельно организовывать учебную и трудовую деятельность в соответствии с задачами профессионального и личностного развития; <b>Знать:</b> оценивать будущую практическую потребность в самообразовании и повышении квалификации.
	ОК 8	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения	<b>Уметь:</b> вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения; <b>Знать:</b> основы здорового образа жизни.
	ОК 9	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения	<b>Уметь:</b> пользоваться иностранным языком как средством делового общения; <b>Знать:</b> основы делового общения с применением иностранного языка.
	ОК 10	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь	<b>Уметь:</b> логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь; <b>Знать:</b> грамматические правила и основы фразеологии русского языка.

	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	<b>Уметь:</b> обеспечивать безопасность жизнедеятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций; <b>Знать:</b> основы безопасности жизнедеятельности.
	ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	<b>Уметь:</b> соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий; <b>Знать:</b> действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
<b>Профессиональные компетенции</b>			
<b>1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью</b>	ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	<b>Уметь:</b> устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; управлять товарными запасами и потоками; обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику; <b>Знать:</b> составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; государственное регулирование коммерческой деятельности; инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; организацию торговли в организациях оптовой и розничной тор-
	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	<p>говли, их классификацию; услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; правила торговли; классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации; организационные и правовые нормы охраны труда; причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность;</p> <p><b>Иметь практический опыт:</b> приемки товаров по количеству и качеству; составления договоров; установления коммерческих связей; соблюдения правил торговли; выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.</p>
	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	
<b>2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.</b>	ПК 2.1	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары,	<p><b>Уметь:</b> составлять финансовые документы и отчеты; осуществлять денежные расчеты; пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения; рассчитывать основные налоги; анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций; применять методы и приемы финансово-хозяйственной</p>

		других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации	<p>деятельности для разных видов анализа; выявлять, формировать и удовлетворять потребности; обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; проводить маркетинговые исследования рынка; оценивать конкурентоспособность товаров;</p> <p><b>Знать:</b> сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения; финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля; основные положения налогового законодательства; функции и классификацию налогов; организацию налоговой службы; методику расчета основных видов налогов; методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности; составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты; средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику; методы изучения рынка, анализа окружающей среды; конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности; этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом.</p> <p><b>Иметь практический опыт:</b> оформления финансовых документов и отчетов; проведения денежных расчетов; расчета основных налогов; анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации; выявления потребностей (спроса) на товары; реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка; участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций; анализа маркетинговой среды организации.</p>
	ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаро-сопроводительных 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	
<b>3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.</b>	ПК 3.1	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров	<p><b>Уметь:</b> применять методы товароведения; формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент; оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества; рассчитывать товарные потери и списывать их; идентифицировать товары; соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;</p> <p><b>Знать:</b> теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них; виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания; классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку; условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним; особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров;</p> <p><b>Иметь практический опыт:</b> определения показателей ассорти-</p>
	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, диагностиро-	

		вать дефекты, определять градации качества	мента; распознавания товаров по ассортиментной принадлежности; оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества; расшифровки маркировки; контроля режима и сроков хранения товаров; соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения.
	ПК 3.5	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов	
	ПК 3.6	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями	
	ПК 3.7	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные	
	ПК 3.8	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю	
<b>4. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих</b>	ПК 4.1	Осуществлять приёмку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары	<b>Уметь:</b> идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных); устанавливать градации качества пищевых продуктов; оценивать качество по органолептическим показателям; распознавать дефекты пищевых продуктов; создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров; производить подготовку измерительного, механического, технологического, контрольно-кассового оборудования; использовать в технологическом процессе измери-
	ПК 4.2	Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку	
	ПК 4.3	Обслуживать покупателей, кон-	

		сультурить их об особенностях и свойствах отдельных товаров	тельное, механическое, технологическое, контрольно-кассовое оборудование; <b>Знать:</b> классификацию групп, подгрупп и видов продовольственных товаров; особенности пищевой ценности пищевых продуктов; ассортимент и товароведные характеристики основных групп продовольственных товаров; показатели качества различных групп продовольственных товаров, дефекты продуктов; особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров; классификацию, назначение отдельных видов торгового оборудования; технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию; устройство и принципы работы оборудования; типовые правила эксплуатации оборудования; нормативно-технологическую документацию по техническому обслуживанию оборудования; закон РФ «О защите прав потребителей», правила охраны труда; <b>Иметь практический опыт:</b> обслуживания покупателей и продажи различных групп продовольственных товаров.
	ПК 4.4	Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых товаров	
	ПК 4.5	Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования	
	ПК 4.6	Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.	
	ПК 4.7	Изучать спрос покупателей	
<b>5. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих</b>	ПК 4.1	Осуществлять приёмку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары	<b>Уметь:</b> идентифицировать различные группы, подгруппы и виды непродовольственных товаров; устанавливать градации качества товаров; оценивать качество по органолептическим показателям; распознавать дефекты товаров; создавать оптимальные условия хранения непродовольственных товаров; производить подготовку измерительного, механического, технологического, контрольно-кассового оборудования; использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое, контрольно-кассовое оборудование; <b>Знать:</b> классификацию групп, подгрупп и видов непродовольственных товаров; ассортимент и товароведные характеристики основных групп непродовольственных товаров; показатели качества различных групп непродовольственных товаров, дефекты товаров; особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп непродовольственных товаров; классификацию, назначение отдель-
	ПК 4.2	Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку	
	ПК 4.3	Обслуживать покупателей, консультировать их об особенностях и свойствах отдельных товаров	
	ПК 4.4	Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых товаров	

		ных товаров	<p>ных видов торгового оборудования; технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию; устройство и принципы работы оборудования; типовые правила эксплуатации оборудования; нормативно-технологическую документацию по техническому обслуживанию оборудования; закон РФ «О защите прав потребителей», правила охраны труда;</p> <p><b>Иметь практический опыт:</b> обслуживания покупателей и продажи различных групп непродовольственных товаров; изучения спроса и формирования ассортимента и режима хранения непродовольственных товаров.</p>
	ПК 4.5	Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования	
	ПК 4.6	Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.	
	ПК 4.7	Изучать спрос покупателей	

#### **4 Оценка качества освоения ППССЗ**

В соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) оценка качества освоения обучающимися ППССЗ включает текущий контроль знаний, промежуточную и государственную аттестацию.

Оценка качества подготовки обучающихся и выпускников осуществляется в двух основных направлениях:

- оценка уровня освоения дисциплин;
- оценка компетенций обучающихся.

Формой государственной итоговой аттестации является защита выпускной квалификационной работы (дипломная работа).

#### **5 Материально-техническое обеспечение ППССЗ**

Для реализации ППССЗ СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) согласно требованиям ФГОС СПО в Курском государственном университете создана материально-техническая база, обеспечивающая проведение всех видов учебных занятий, предусмотренных учебным планом, и соответствующая санитарным и противопожарным правилам и нормам.