

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Косинская Надежда Борисовна  
Должность: Директор  
Дата подписания: 22.03.2023 11:41:36  
Уникальный программный ключ:  
4c22542f0fe3bbcc7a4a1ca1572c057958811f6d



**ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
«ОБНИНСКИЙ КОЛЛЕДЖ ИНФОРМАЦИИ И ПРАВА»**

**«УТВЕРЖДАЮ»**  
Директор ОКИП  
Н.Б. Косинская  
**«27» февраля 2023 г.**

**Программа подготовки специалистов среднего звена  
среднего профессионального образования  
по специальности**

**38.02.04 «КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)»**

Квалификация выпускника: менеджер по продажам  
Срок освоения программы по очной форме: 1 год 10 мес. – на базе  
среднего общего образования.  
Форма подготовки: очная.

Обнинск, 2023

## Содержание

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ .....	4
1.1 ППССЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) .....	4
1.2. Нормативные документы для разработки ППССЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) .....	4
1.3 Общая характеристика ППССЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) .....	5
1.3.1 Цель ППССЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)....	5
1.3.2 Срок освоения ППССЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).....	6
1.3.3 Трудоемкость ППССЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).....	
1.4 Требования к абитуриенту .....	6
2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫПУСКНИКА ППССЗ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ 38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ) .....	7
2.1 Область профессиональной деятельности выпускников:.....	7
2.2 Объекты профессиональной деятельности выпускников: .....	7
2.3. Виды профессиональной деятельности выпускника .....	7
3. КОМПЕТЕНЦИИ ВЫПУСКНИКА ППССЗ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ 38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ), ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДАННОЙ ПРОГРАММЫ.....	7
3.1 Результаты освоения ППССЗ. Общие компетенции.....	7
3.2 Результаты освоения ППССЗ. Профессиональные компетенции .....	8
4. ДОКУМЕНТЫ, РЕГЛАМЕНТИРУЮЩИЕ СОДЕРЖАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ 38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ).....	10
4.1 Годовой календарный учебный график.....	10
4.2 Учебный план подготовки по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).....	11
4.3 Перечень учебных дисциплин, профессиональных модулей, программ учебной и производственной практики, формирующих структуру ППССЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). .....	11
4.4 Программы учебной и производственной практик .....	12
5. ФАКТИЧЕСКОЕ РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ППССЗ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ 38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ) В ОКИП ..	13
5.1 Кадровое обеспечение реализации ППССЗ .....	13
5.2 Учебно-методическое и информационное обеспечение учебного процесса .....	13
5.3 Основные материально-технические условия для реализации образовательного процесса в соответствии с программой .....	14
6. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ППССЗ 38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ).....	16

6.1 Фонды оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации .....	16
6.2 Итоговая аттестация выпускников ППССЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) .....	16
Приложение 1. Календарный учебный график	
Приложение 2. Учебный план	
Приложение 3. Рабочие программы учебных дисциплин	
Приложение 4. Рабочие программы профессиональных модулей.	
Приложение 5. Рабочие программы учебной практики	
Приложение 6. Рабочие программы производственной практики.	
Приложение 7. Программа итоговой аттестации.	
Приложение 8. Рабочая программа воспитания и календарный план воспитательной работы.	

## **1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

### **1.1 Программа подготовки специалистов среднего звена среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

Программа подготовки специалистов среднего звена среднего звена среднего профессионального образования по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**, реализуемая частным профессиональным образовательным учреждением «Обнинский колледж информации и технологий» представляет собой систему документов, разработанную и утвержденную учебным заведением с учетом требований рынка труда на основе Федерального государственного образовательного стандарта по соответствующей специальности среднего профессионального образования (ФГОС СПО), а также с учетом базисного учебного плана и программ учебных дисциплин профессий СПО.

ППССЗ регламентирует цели, ожидаемые результаты, содержание, условия и технологии реализации образовательного процесса, оценку качества подготовки выпускника по данной специальности и включает в себя: учебный план, рабочие программы учебных дисциплин (модулей) и другие материалы, обеспечивающих качество подготовки обучающихся, а также программы учебных и производственной практик, календарный учебный график и методические материалы, обеспечивающие реализацию соответствующей реализации образовательной технологии.

#### **Используемые сокращения:**

**СПО** - среднее профессиональное образование;

**ФГОС СПО** - федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования;

**ППССЗ** - программа подготовки специалистов среднего звена;

**ОК** - общая компетенция;

**ПК** - профессиональная компетенция;

**ПМ** - профессиональный модуль;

**МДК** - междисциплинарный курс.

### **1.2. Нормативные документы для разработки ППССЗ СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

Нормативную правовую базу разработки ППССЗ среднего профессионального образования составляют:

– Федеральный закон об образовании в Российской Федерации (от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ);

– Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (утв. приказом Министерства образования и науки РФ от 15 мая 2014 г. N 539);

– Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденный приказом Министерства образования и науки РФ от 14.06.2013 г. № 464;

– Приказ Министерства просвещения РФ «О практической подготовке обучающихся» № 390 от 05.08.2020;

– Нормативно-методические документы Минобрнауки России;

– Письма Минобрнауки России от 17.03.2015 № 06-259 "О направлении доработанных рекомендаций по организации получения среднего общего образования в пределах освоения образовательных программ среднего профессионального образования на базе основного общего образования с учетом требований федеральных государственных стандартов и получаемой профессии или специальности среднего профессионального образования";

– Письма Минобрнауки России от 22.04.2015 № 06-443 "О направлении методических рекомендаций по разработке и реализации адаптированных образовательных программ среднего профессионального образования";

– Примерные программы учебных дисциплин для профессиональных образовательных организаций, рекомендованных Федеральным государственным автономным учреждением «Федеральный институт развития образования» (ФГАУ «ФИРО») в качестве примерных программ для реализации основной профессиональной образовательной программы СПО на базе основного общего образования с получением среднего общего образования.

– Устав частного профессионального образовательного учреждения «Обнинский колледж информации и технологий» (ОКИП).

### **1.3 Общая характеристика программы подготовки специалистов среднего звена среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

#### **1.3.1 Цель ППССЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

Цель разработки программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих – методическое обеспечение реализации ФГОС СПО по данной специальности.

ППССЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) имеет своей целью развитие у обучающихся личностных качеств, а также формирование общих и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС СПО по данной специальности.

### 1.3.2 Срок освоения и трудоемкость ППССЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Сроки освоения программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) при очной форме получения образования и присваиваемая соответствующей квалификации приводятся в таблице 1.

Таблица 1

Уровень образования, необходимый для приема на обучение по ППССЗ	Наименование квалификации базовой подготовки	Срок получения СПО по ППССЗ в очной форме обучения
среднее общее образование	Менеджер по продажам	1 год 10 месяцев

Срок освоения программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) при очной форме получения образования составляет 95 недель, в том числе:

Таблица 2

Обучение по учебным циклам	59 нед.
Учебная практика	10 нед.
Производственная практика (по профилю специальности)	
Производственная практика (преддипломная)	4 нед.
Промежуточная аттестация	3 нед.
Государственная итоговая аттестация	6 нед.
Каникулы	13 нед.
Итого	95 нед.

### 1.4 Требования к абитуриенту

Прием на программу подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) осуществляется при наличии у абитуриента документа о среднем общем образовании или документа об образовании более высокого уровня (начальном/среднем профессиональном образовании или высшем профессиональном образовании).

## **2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫПУСКНИКА ППСЗ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ 38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)**

**Квалификация выпускника** – менеджер по продажам.

### **2.1 Область профессиональной деятельности выпускников**

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

### **2.2 Объекты профессиональной деятельности выпускников**

- 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 (базовой подготовки) готовится к следующим видам деятельности:

- Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
- Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.
- Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.
- Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих: Агент коммерческий

## **3. КОМПЕТЕНЦИИ ВЫПУСКНИКА ППСЗ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ 38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ), ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДАННОЙ ПРОГРАММЫ**

### **3.1 Результаты освоения ППСЗ. Общие компетенции**

Менеджер по продажам должен обладать 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 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.

### **3.2 Результаты освоения ПССЗ. Профессиональные компетенции**

Менеджер по продажам должен обладать 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 сохранемость, 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.

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

ПК 4.1 Заинтересовать покупателей в приобретении товара по имеющимся образцам и каталогам

ПК 4.2 Осуществлять ведение переговоров о заключении сделок купли-продажи

ПК 4.3 Заключать сделки купли-продажи от своего имени или другого, представляемого им лица на основе договора, регулирующего отношения между ними

ПК 4.4 Совершать сделки купли-продажи в качестве торгового агента с простыми правами или торгового агента с исключительными правами

ПК 4.5 Выполнять функции гаранта по исполнению обязательств, вытекающих из заключенных им сделок, возмещая возможные убытки в случае неисполнения своих обязанностей, в связи с неплатежеспособностью или иными зависящими от него обстоятельствами

#### **4. ДОКУМЕНТЫ, РЕГЛАМЕНТИРУЮЩИЕ СОДЕРЖАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ППССЗ СПО ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ 38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)**

##### **4.1 Годовой календарный учебный график.**

Календарный учебный график, в котором указана последовательность реализации ППССЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), включая теоретическое обучение, практики, промежуточные и итоговую аттестации, а также каникулы, представлен в Приложении 1.

## **4.2 Учебный план подготовки по специальности 38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)**

ППССЗ предусматривает изучение следующих учебных циклов:  
общего гуманитарного и социально-экономического;  
математического и общего естественнонаучного;  
профессионального;  
и разделов:  
учебная практика;  
производственная практика (по профилю специальности);  
производственная практика (преддипломная);  
промежуточная аттестация;  
итоговая аттестация.

Учебный план в соответствии с требованиями ФГОС СПО содержит:

- перечень учебных циклов и разделов;
- трудоемкость цикла и раздела в академических часах с учетом интервала, заданного ФГОС;
- трудоемкость дисциплины и раздела в академических часах;
- распределение трудоемкости дисциплин и разделов по семестрам;
- форму (формы) промежуточной аттестации по каждой дисциплине, по каждому разделу;
- виды и продолжительность практик, формы аттестации по каждому виду практик;
- вид и продолжительность государственной итоговой аттестации, форма государственной итоговой аттестации.

Учебный план по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) представлен в **Приложении 2**.

## **4.3 Перечень учебных дисциплин и профессиональных модулей. ППССЗ СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).**

<b>ОГСЭ.00</b>	<b>Общий гуманитарный и социально-экономический цикл</b>
ОГСЭ.01	Основы философии
ОГСЭ.02	История
ОГСЭ.03	Иностранный язык
ОГСЭ.04	Физическая культура
<b>ЕН.00</b>	<b>Математический и общий естественнонаучный цикл</b>
ЕН.01	Математика
ЕН.02	Информационные технологии в профессиональной деятельности
<b>П.00</b>	<b>Профессиональный цикл</b>
<b>ОП.00</b>	<b>Общепрофессиональные дисциплины</b>
ОП.01	Экономика организации
ОП.02	Статистика

ОП.03	Менеджмент (по отраслям)
ОП.04	Документационное обеспечение управления
ОП.05	Правовое обеспечение профессиональной деятельности
ОП.06	Логистика
ОП.07	Бухгалтерский учет
ОП.08	Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия
ОП.09	Безопасность жизнедеятельности
ОП.10	Управление персоналом
ОП.11	Бизнес-планирование
<b>ПМ.00</b>	<b>Профессиональные модули</b>
<b>ПМ.01</b>	<b>Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью</b>
МДК.01.01	Организация коммерческой деятельности
МДК.01.02	Организация торговли
МДК.01.03	Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда
<b>ПМ.02</b>	<b>Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</b>
МДК.02.01	Финансы, налоги и налогообложение
МДК.02.02	Анализ финансово-хозяйственной деятельности
МДК.02.03	Маркетинг
<b>ПМ.03</b>	<b>Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров</b>
МДК.03.01	Теоретические основы товароведения
МДК.03.02	Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров
<b>ПМ.04</b>	<b>Выполнение работ по профессии "Агент коммерческий"</b>
МДК.04.01	Организация прямых продаж
МДК.04.02	Организация рекламного дела
МДК.04.03	Анализ рынков сбыта

#### 4.4 Программы учебной и производственной практик.

Раздел ППСЗ СПО «Учебная и производственная практики» является обязательным и представляет собой вид учебных занятий, непосредственно ориентированных на профессионально-практическую подготовку обучающихся.

По специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) предусмотрены практики: учебная – 2 недели, производственная (по профилю специальности) – 8 недель, производственная практика (преддипломная) – 4 недели.

Учебная практика реализуется концентрированно в рамках профессионального модуля: ПМ.01 – 2 недели (72 часа).

Производственная практика (по профилю специальности) проводится в рамках профессиональных модулей: ПМ.02 – 2 недели (72 часа), ПМ.03 – 4 недели (144 часа), ПМ.02 – 2 недели (72 часа).

Производственная практика (преддипломная) реализуется концентрировано – 4 недели (144 часа).

Учебная и производственная практика проводятся на базе производственных, торговых и сервисных организаций.

По окончании практики проводится дифференцированный зачет. По профессиональным модулям обязательная форма промежуточной аттестации – экзамен (квалификационный), итогом проверки является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности освоен / не освоен». Аттестация по итогам производственной практики проводится с учетом (или на основании) результатов, подтвержденных документами соответствующих организаций. По результатам аттестации выставляется дифференцированная оценка.

Программы учебной и производственной практик представлены в приложениях 5,6.

## **5. ФАКТИЧЕСКОЕ РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ППССЗ СПО ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ 38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)**

### **5.1 Кадровое обеспечение реализации ППССЗ СПО**

Реализация программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) обеспечена педагогическими кадрами, имеющими среднее профессиональное или высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модулю). Преподаватели, отвечающие за освоение профессионального учебного цикла, имеют опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы, не реже 1 раза в 3 года, получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации.

### **5.2 Учебно-методическое и информационное обеспечение учебного процесса**

ППССЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) обеспечена учебно-методической документацией и материалами по всем учебным курсам, дисциплинам (модулям). Внеаудиторная работа студентов сопровождается соответствующим методическим обеспечением.

Реализация программы подготовки по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) обеспечивается доступом каждого студента колледжа к электронным библиотечным системам и библиотечным фондам, формируемым по полному перечню дисциплин (модулей) программы. Обеспечивается доступ каждому студенту к содержанию дисциплин ППССЗ; учебникам, учебно-методическим, методическим пособиям, практикумам. Все дисциплины учебного плана обеспечены рабочими программами и контрольно-оценочными средствами, учебно-методическими материалами. Во время самостоятельной подготовки обучающийся обеспечен доступом к сети Интернет.

Каждый студент обеспечен не менее чем одним учебным печатным и/или электронным изданием по каждой дисциплине профессионального цикла и одним учебно-методическим электронным изданием по каждому

междисциплинарному курсу (включая электронные базы периодических изданий).

Библиотечный фонд укомплектован электронными изданиями основной учебной литературы по дисциплинам всех учебных циклов, изданными за последние 5 лет.

Фонд дополнительной литературы, помимо учебной, включает официальные, справочно-библиографические и периодические издания в расчете 1-2 экземпляра на каждые 100 обучающихся.

Каждому обучающемуся обеспечен доступ к комплектам библиотечного фонда, состоящим не менее чем из 3 наименований отечественных журналов.

Техническая оснащенность библиотеки и организация библиотечно-информационного обслуживания соответствуют нормативным требованиям.

### **5.3 Основные материально-технические условия для реализации образовательного процесса в соответствии с ППССЗ СПО**

Для реализации ППССЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) ОКИП располагает достаточной материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, лабораторной, практической, самостоятельной и научно-исследовательской работы обучающихся, предусмотренных учебным планом.

В соответствии с п. 14 «Порядка организации и осуществления деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования», утвержденного Министерством образования и науки РФ № 464 от 14.06.2013г., при реализации программы среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) используются различные образовательные технологии, в том числе элементы дистанционных образовательных технологий, электронного обучения. Обучение лиц с ограниченными возможностями здоровья осуществляется колледжем с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Образовательный процесс по ППССЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) реализуется ОКИП по адресу: г. Обнинск, ул. Гурьянова, д. 19 А.

Перечень кабинетов, лабораторий, мастерских и других помещений

**Кабинеты:**

- социально-экономических дисциплин;
- иностранный язык;
- математики;
- экономики организации;
- статистики;
- менеджмента;

маркетинга;  
документационного обеспечения управления;  
правового обеспечения профессиональной деятельности;  
бухгалтерского учета;  
финансов, налогов и налогообложения;  
стандартизации, метрологии и подтверждения соответствия;  
безопасности жизнедеятельности;  
организации коммерческой деятельности и логистики;  
междисциплинарных курсов.

**Лаборатории:**

информационных технологий в профессиональной деятельности;  
технического оснащения торговых организаций и охраны труда;  
товароведения.

**Спортивный комплекс:**

спортивный зал;

**Залы:**

библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет;  
актовый зал.

При использовании электронных изданий образовательное учреждение обеспечивает каждого обучающегося рабочим местом в читальном зале библиотеки и в компьютерном классе в соответствии с объемом изучаемых дисциплин.

Колледж обеспечен необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения.

Студентам, обучающимся по специальности, обеспечивается возможность свободного использования в процессе обучения компьютерных технологий. Все компьютеры колледжа объединены в локальную сеть. Все учебные компьютеры имеют выход в сеть Интернет, имеется доступ к интернет - ресурсам за счет WI- FI.

В колледже имеется библиотека, читальный зал. Обучающимся обеспечивается доступ к электронным библиотечным системам, а в читальном зале - к справочной, научной литературе, и периодическим изданиям.

Питание студентов в период учебы осуществляется в буфете, расположенном в этом же здании, на 10 посадочных мест. Горячее питание обеспечивается по графику ООО «Теремок». Договор об оказании услуг питания студентам и сотрудникам ОКИП от 05 мая 2022 года.

В здании колледжа имеется медицинский кабинет. Медицинский кабине имеет лицензию № ФС-40-01-000743 от 04 сентября 2017 года, выдана Федеральной службой по надзору в сфере здравоохранения, Договор на предоставление медицинских услуг от 05 мая 2022 года

В колледже созданы условия для образования обучающихся с ограниченными возможностями здоровья, которое может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах.

## **6. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ППСЗ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ 38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)**

### **6.1 Фонды оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации**

Для аттестации обучающихся созданы фонды оценочных средств по всем дисциплинам циклов учебного плана, включающие средства поэтапного контроля формирования компетенций (текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация):

- Вопросы для устного опроса
- Вопросы и задания для самостоятельной работы
- Вопросы к экзамену
- Вопросы к зачету (дифференцированному зачету).
- Тесты для контроля знаний
- Типовые задания
- Критерии оценки

Конкретные формы и процедуры текущего и промежуточного контроля знаний, разработанные по каждой дисциплине, доводятся до сведения обучающегося в течение первых двух месяцев обучения.

Колледжем созданы условия для максимального приближения программ текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся к условиям их будущей профессиональной деятельности – для чего, кроме преподавателей конкретной дисциплины, в качестве внешних экспертов активно привлекаются работодатели и преподаватели, читающие смежные дисциплины.

По всем дисциплинам/модулям учебного плана предусмотрена промежуточная аттестация в виде зачета, дифференцированного зачета или экзамена. По профессиональным модулям предусмотрена аттестация в форме экзамена. Промежуточная аттестация в форме зачета или дифференцированного зачета проводится за счет часов, отведенных на освоение соответствующей дисциплины или МДК.

### **6.2 Итоговая аттестация выпускников ППСЗ СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

Итоговая аттестация выпускников ППСЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) является обязательной и осуществляется после освоения образовательной программы в полном объеме.

Порядок и условия проведения итоговых аттестационных испытаний определяются Программой итоговой аттестации выпускников.

Цель итоговой аттестации – установить соответствие уровня и качества подготовки выпускников Федеральному государственному образовательному стандарту среднего профессионального образования в части государственных требований к минимуму содержания и уровню их подготовки.

Программа итоговой аттестации является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

При разработке программы итоговой аттестации определены:

- вид итоговой аттестации;
- объем времени на подготовку и проведение итоговой аттестации;
- сроки проведения итоговой аттестации;
- условия подготовки и процедура проведения итоговой аттестации;
- формы проведения итоговой аттестации;
- критерии оценки уровня и качества подготовки выпускника.

Программа итоговой аттестации обновляется ежегодно, утверждается директором колледжа и доводится до сведения обучающихся не позднее, чем за шесть месяцев до начала итоговой аттестации.

К итоговой аттестации допускаются лица, выполнившие требования, предусмотренные учебным планом по ППССЗ и успешно прошедшие все промежуточные аттестационные испытания, предусмотренные программами учебных дисциплин и профессиональных модулей.

Итоговая аттестация в соответствии с требованиями к минимуму содержания и уровню подготовки выпускников по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) включает подготовку и защиту выпускной квалификационной работы. Обязательное требование - соответствие тематики выпускной квалификационной работы содержанию одного или нескольких профессиональных модулей. Итоговый экзамен не проводится.

Требования к содержанию, объему и структуре выпускной квалификационной работы определяются колледжем самостоятельно на основании Программы Итоговой аттестации по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). В ходе защиты выпускной квалификационной работы членами экзаменационной комиссии проводится оценка освоенных выпускниками профессиональных и общих компетенций в соответствии с критериями, утвержденными колледжем после предварительного положительного заключения работодателей.

Выполнение и защита выпускной квалификационной работы является завершающим этапом обучения по программе подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Его успешное прохождение является необходимым условием присуждения выпускникам квалификации «Менеджер по продажам».