Профессиональное образовательное частное учреждение
«Ярославский техникум управления»
(ПОЧУ «ЯТУ»)

Согласовано:
Директор ООО «Норд-Кап»
_____ О.В. Кононенко
«18» 01 2016 г.

Утверждаю
Директор ПОЧУ «ЯТУ»
_____ С.И. Султанов
Приказ № 01/126-16
«18» 01 2016 г.

ОСНОВНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА

Специальность: 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Квалификация выпускника: менеджер по продажам

Программа подготовки: базовая

Форма обучения: заочная

Рассмотрено и одобрено на
Совете Техникума
протокол № 1
от «08» 01 2016 г.

г. Ярославль, 2016 г.

Основная профессиональная образовательная программа по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям) составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15.05.2014 № 539.

Организация - разработчик: ПОЧУ «Ярославский техникум управления»

Разработчики:
О.Н.Кононенко, зам.директора по УВР, преподаватель ПОЧУ «ЯТУ»;
О.В.Фролова, старший преподаватель, преподаватель общепрофессиональных дисциплин.

Содержание

1. Характеристика подготовки …….4
1.1 Реализуемая образовательная программа СПО ……...4
1.2 Нормативные документы для разработки ОПОП……4
1.3 Нормативные сроки освоения программы……...4
1.4 Требования к поступающим…….4
1.5 Характеристика профессиональной деятельности выпускников и требования к результатам освоения ОПОП…….5
1.5.1. Область профессиональной деятельности выпускников……....5
1.6. Объекты профессиональной деятельности выпускника……..5
1.7. Виды профессиональной деятельности выпускника…….5
1.8. Обоснование формирования вариативной части ОПОП……..8
2.Программы учебной и производственной практик……..8
3. Кадровое обеспечение реализации ОПОП……10
4.Материально-техническое обеспечение……..10

1.Характеристика подготовки специальности

Основная профессиональная образовательная программа (далее ОПОП) среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), реализуемая Профессиональным образовательным частным учреждением «Ярославским техникумом управления» (ПОЧУ «ЯТУ») (далее техникум), представляет собой систему документов, разработанных и утвержденных образовательным учреждением с учетом требований рынка труда на основе Федерального государственного образовательного стандарта по соответствующей специальности среднего профессионального образования (ФГОС СПО). ОПОП регламентирует цели, ожидаемые результаты, содержание, условия и технологии реализации образовательного процесса, оценку качества подготовки выпускника по данной специальности.

1.2. Нормативные документы для разработки ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Нормативно-правовую базу разработки ОПОП по специальности
38.02.04 Коммерция (по отраслям) составляют:

- Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 года № 273–ФЗ.
- Федеральный государственный образовательный стандарт (ФГОС) среднего профессионального образования СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) утвержденный Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г.№ 539, зарегистрирован в Минюсте России 25 июня 2014г. № 32855;
- Нормативно-методические документы Минобрнауки России;
- и примерными учебными планами для образовательных учреждений Российской федерации, реализуемых программы СПО.

1.3 Нормативные сроки освоения программы

Нормативные сроки освоения программы по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) освоения основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования базовой подготовки при заочной форме составляют на базе основного общего образования 3 года 10 месяцев, на базе среднего общего образования 2 года 10 месяцев.

1.4 Требования к поступающим

Абитуриент должен иметь документ государственного образца:

- аттестат о среднем общем образовании;
- аттестат об основном общем образовании.

1.5 Характеристика профессиональной деятельности выпускника ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

1.5.1. Область профессиональной деятельности выпускника

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

1.6.Объекты профессиональной деятельности выпускника

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

1.7. Виды профессиональной деятельности выпускника

К видам профессиональной деятельности выпускника относятся:

- 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.

1.8.Компетенции выпускника ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) формируемые в результате освоения данной ОПОП СПО Менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способности:

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.

Менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам профессиональной 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.
ПК1.4. 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 спроси стимулировать сбыт продукции.
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 сохраняемости 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 внутрисистемные единицы измерений в системные.
ПК 3.8 Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.
4.Выполнение работ по профессии «Продавец непродовольственных товаров».

В соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) максимальный объем учебной нагрузки составляет 54 академических часа в неделю, включая все виды аудиторной и внеаудиторной (самостоятельной) учебной работы по освоению основной профессиональной образовательной программы. Объем времени, отведенный на внеаудиторную самостоятельную работу, находит отражение:
-в учебном плане ОПОП СПО по циклам, каждой учебной дисциплине, профессиональному модулю, междисциплинарному курсу;
-в рабочих программах учебных дисциплин, рабочих программах профессиональных модулей по разделам и темам с учетом обоснования времени, затрачиваемого на его выполнение, календарно-тематических планах, планах учебных занятий по учебной дисциплине, профессиональному модулю (МДК).

Планирование объема времени, отведенного на внеаудиторную самостоятельную работу по учебной дисциплине, междисциплинарному курсу осуществляется преподавателем. Преподаватель учебной дисциплины самостоятельно определяет время, отведенное на внеаудиторную самостоятельную работу, учитывая, что оно составляет не более 50% от объема времени, отведенного на обязательную учебную нагрузку по данной дисциплине.

Цикловые комиссии на своих заседаниях рассматривают предложения преподавателей по объему внеаудиторной самостоятельной работы по каждой дисциплине, при необходимости вносят коррективы с учетом сложности и объема изучаемого материала и устанавливают время внеаудиторной самостоятельной работы по всем дисциплинам, профессиональным модулям цикла в пределах общего объема максимальной нагрузки обучающегося, отведенной учебным планом на данный цикл ОПОП.

Преподаватель учебной дисциплины самостоятельно определяет содержание и объем учебной информации, определяет формы и методы контроля результатов. Содержание внеаудиторной самостоятельной работы определяется в соответствии с рекомендуемыми видами заданий согласно рабочей программе учебной дисциплины. Распределение объема времени на внеаудиторную самостоятельную работу в режиме дня обучающегося нерегламентируется расписанием.

1.8. Обоснование формирования вариативной части ОПОП

Вариативная часть позволяет учитывать изменяющиеся требования рынка труда, сформировать у обучающихся способность к жизни и деятельности в современных социально-экономических условиях и осуществлять трудоустройство по специальности.

Вариативная составляющая ОПОП также дает возможность как расширения так и углубления подготовки, определяемой содержанием обязательной части, компетенций, необходимых для обеспечения конкурентоспособности выпускника в соответствии с запросами регионального рынка труда и возможностями продолжения образования.

В соответствии с общими и профессиональными компетенциями часы вариативной части распределены следующим образом: на увеличение объема времени, отведенного на общепрофессиональные дисциплины, в том числе из этого объема времени в данном блоке в соответствии с потребностями работодателей и спецификой деятельности техникума введены дисциплины «Русский язык и культура речи», «Внешнеэкономическая деятельность», «Анализ финансово-хозяйственной деятельности», «Основы экономики», «Банкротство и реорганизация предприятия» на увеличение объема времени, отведенного на ПМ. Формами проведения промежуточной аттестации являются: зачёты, дифференцированные зачеты, экзамены, квалификационные экзамены по ПМ. Распределение часов вариативной части по учебным дисциплинам и модулям произведено по согласованию с работодателями.

2.Программы учебной и производственной практик

В соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) практика является обязательным разделом ОПОП. Она представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико- ориентированную подготовку обучающихся. При реализации ОПОП СПО предусматриваются следующие виды практик: учебная и производственная. Производственная практика состоит из двух этапов: практики по профилю специальности и преддипломной практики.

Учебная практика и производственная практика (по профилю специальности) проводятся образовательным учреждением при освоении студентами профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей и реализовываются концентрированно в несколько периодов (блоками). Цели и задачи, программы и формы отчетности определяются образовательным учреждением по каждому виду практики отдельно и закреплены в соответствующих нормативных документах.

Производственная практика проводится в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся. Аттестация по итогам производственной практики проводится с учетом (или на основании) результатов, подтвержденных документами соответствующих организаций. Практика закрепляет компетенции, приобретаемые обучающимися в результате освоения теоретических курсов, помогает приобрести практический опыт выполнения профессиональных заданий, продолжает формировать общие и закрепляет профессиональные компетенции обучающихся.

Содержание всех видов практики определяется программой, устанавливающей дидактически обоснованную последовательность процесса формирования общих и профессиональных компетенций обучающихся в соответствии со спецификой специальности. Организация учебной и производственной практики на всех этапах направлена на обеспечение непрерывности и последовательности овладения обучающимися профессиональной деятельностью в соответствии с требованиями к уровню подготовки выпускника.

Программы учебных практик при реализации данной ОПОП предусматривают следующие виды практик: учебная и производственная (по профилю специальности и преддипломная). Учебная практика является частью всех профессиональных модулей. Целью является подготовка к осознанному и углубленному изучению общепрофессиональных дисциплин и междисциплинарных курсов профессиональных модулей, ознакомление с целями, задачами, содержанием, структурой, условиями и другими особенностями специальности 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям) на практике и подготовка к квалификационному экзамену. Производственная практика (по профилю специальности) ориентирована на включение студента в профессиональную деятельность в качестве менеджера по продажам и осуществление им самостоятельной практической деятельности. Указанная практика представлена одним блоком, входящим в состав профессиональных модулей. Целью указанной практики является углубление и закрепление теоретических знаний, полученных при изучении общепрофессиональных дисциплин и междисциплинарных курсов, продолжение формирования общих и профессиональных компетенций на основе полученного практического опыта, подготовка к сдаче экзаменов квалификационных по окончании указанных профессиональных модулей. Производственная практика (преддипломная) является завершающим этапом подготовки специалиста и направлена на достижение следующих целей:

- овладение студентами профессиональной деятельностью, развитие профессионального мышления;
- закрепление, углубление, расширение и систематизация знаний, закрепление практических навыков и умений, полученных при изучении дисциплин, определяющих специфику специальности;
- обучение навыкам решения практических задач при подготовке выпускной квалификационной работы;
- проверка профессиональной готовности к самостоятельной трудовой деятельности выпускника;
- сбор материалов к итоговой аттестации.

Образовательное учреждение обеспечивает обучающихся программами, методическими указаниями по прохождению практик; закрепляет руководителя практики из числа преподавателей специальных дисциплин.

С места прохождения практики студенты получают характеристику.

По окончании практики обучающиеся готовят отчеты и аттестационные листы по практике. Базы практик способствуют проведению практической подготовки студентов на высоком современном уровне. Объем практики по основной профессиональной образовательной программе в учебном плане соответствует требованиям федерального государственного образовательного стандарта специальности. Вопросы о прохождении обучающимися практики систематически обсуждаются на заседаниях цикловых комиссиях, методического и педагогического советов. Основными базами практик являются предприятия любой организационно-правовой формы (коммерческие, некоммерческие, государственные, муниципальные), органы государственного и муниципального управления. Программы практик разрабатываются в соответствии с требованиями к ее организации, содержащимися в ФГОС СПО, Положении об организации практики студентов техникума, а также с учетом специфики подготовки выпускников по специальности. Приобретению студентами навыков самостоятельного поиска практического материала, решения конкретных практических задач, развитию их творческих способностей, формированию умений и навыков по различным видам профессиональной деятельности способствует разработка индивидуальных заданий на период прохождения практик.

Перечень индивидуальных заданий с учетом специфики конкретных предприятий, а также перечень материалов, которые необходимо собрать для выполнения курсовых и выпускной квалификационной работ, содержатся в программах производственной практики специальности.

3. Кадровое обеспечение реализации ОПОП

Реализация основной профессиональной образовательной программы специальности обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины.

4. Материально-техническое обеспечение реализации ОПОП

В составе используемых помещений имеются:

- учебные кабинеты: социально–экономических дисциплин, иностранного языка, математики, экономики организации, статистики, менеджмента, финансов, налогов и налообложения, организации коммерческой деятельности и логистики;
- компьютерный класс с доступом в Интернет;
- библиотека с читальным залом, оснащенным компьютерами с выходом в Интернет.