

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Специальность 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Выпускающая ПЦК: «Коммерция»

Руководитель ОПОП ППССЗ – Назарова Е.В., председатель ПЦК «Коммерция»

Цель и концепция программы

Программа подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) по специальности 38.02.04 «Коммерция» направлена на подготовку менеджеров по продажам, готовых к выполнению следующих видов деятельности:

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

Виды профессиональной деятельности, к которым готовится специалист среднего звена, определяют содержание образовательной программы, которая ежегодно обновляется (в части состава дисциплин (профессиональных модулей), содержания рабочих программ дисциплин, рабочих программ профессиональных модулей, программ учебной и производственной практик, методических материалов) с учетом запросов работодателей, особенностей развития региона.

Областью профессиональной деятельности выпускников является: организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

Менеджер по продажам должен обладать как общими, так и следующими профессиональными компетенциями:

- участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
- на своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение
- принимать товары по количеству и качеству
- идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли
- оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли
- участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг
- применять в коммерческой деятельности методы, средства и приёмы менеджмента, делового и управленческого общения
- использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы
- применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование
- использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров и участвовать в их инвентаризации
- оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем
- применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов

- определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату
- выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров
- обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации
- участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений
- реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации
- применять методы и приема анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты
- участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров
- рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию
- оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями
- классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества

Выпускники имеют возможность трудоустройства в производственных, торговых, сервисных организациях, таких как ОАО НПК «Северная заря», ООО «КАНТРИ» сеть спортивных клубов Fitness House, ООО «СОЮЗ-ОПТИКА», ООО «Ре Трейдинг» магазина «House», ОАО «Мэлон Фэшн Груп», ООО «Кофе Хаус. Эспрессо и Капучино Бар», ООО «Еврокомплект», ООО «Кей», ООО «Юлмарт-РСК», ООО "Ясень" магазин «Спортивные товары», ООО «Мебель Вита», ООО «АмРест».

Условия обучения

Срок обучения составляет 1 год 10 месяцев на базе среднего общего образования, 2 года 10 месяцев на базе основного общего образования при очной форме обучения; при заочной – 2 года 10 месяцев. Обучение осуществляется на контрактной основе.

Обучающиеся на базе основного общего образования получают среднее общее образование в пределах освоения образовательных программ СПО.

ППССЗ разрабатывается с учетом направленности на удовлетворение потребностей работодателей и рынка труда и имеет модульно-компетентностный принцип построения.

В рамках освоения ППССЗ по специальности 38.02.04 обучающийся имеет возможность получить рабочую профессию «Агент коммерческий».

Учебный план

ОПОП состоит из следующих циклов: общий гуманитарный и социально-экономический; математический и общий естественнонаучный; профессиональный.

Профессиональный цикл представлен общепрофессиональными дисциплинами и профессиональными модулями. Профессиональные модули состоят из междисциплинарных курсов, учебной и производственной практик.

В пределах отдельного профессионального модуля осуществляется комплексное освоение умений и знаний в рамках формирования конкретной компетенции, которая обеспечивает выполнение конкретной трудовой функции, отражающей требования рынка труда. Оценка образовательных результатов производится независимо по каждому профессиональному модулю.

Каждый цикл кроме обязательной части имеет вариативную, которая определяется колледжем. Вариативная часть дает возможность углубления подготовки, получения дополнительных компетенций, умений, знаний, навыков, необходимых для обеспечения конкурентоспособности выпускника в соответствии с запросами регионального рынка труда и возможностями продолжения образования.

Преподавательский персонал

Преподавательский персонал представлен кадрами первой и высшей квалификационных категорий, с образованием соответствующим профилям преподаваемых дисциплин (модулей).

Возможные места практики

Производственная практика проводится в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся: ОАО НПК «Северная заря», ООО «КАНТРИ» сеть спортивных клубов Fitness House, ООО «СОЮЗ-ОПТИКА», ИП Крымская И.В. сеть магазинов KissFashion, ООО «Ре Трейдинг» магазина «House», ОАО «Мэлон Фэшн Групп», ООО «Кофе Хаус. Эспрессо и Капучино Бар», ООО «СервисТрейд», ООО «Еврокомплект», ООО «Кей», ООО «ТД «Вятка - Нева», ООО «Прима-Вера», ООО «Юлмарт-РСК», ООО "Creative SOFT", ООО "Ясень" магазин «Спортивные товары», ИП Варзилов С.В. магазин «Жемчужина», ООО «Дом Солнца», ООО «СтройКонсалт», ООО «Рестэк-Медиа», ИП Малиновская И.Ю. пекарня «Русская печь», ИП Тихомирова Е.Н. магазин «Реал-Авто», ООО «Мебель Вита», ООО «АмРест».

Лаборатории и оборудование

Материально-техническая база колледжа позволяет обеспечить проведение всех видов лабораторных работ и практических занятий, учебной практики и соответствует действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам. Занятия ведутся в специализированных кабинетах, лабораториях и на вычислительном центре в кабинетах с установленным программным обеспечением «ПиМаркет».

Для занятий спортом имеется спортивный комплекс, представленный спортивным залом, бассейном.

Информационно-методическое обеспечение

ОПОП обеспечена всей необходимой учебно-методической документацией по всем дисциплинам и профессиональным модулям. Внеаудиторная работа сопровождается методическим обеспечением. Все обучающиеся имеют доступ к базам данных и библиотечным фондам. Каждый обучающийся обеспечен не менее чем одним учебным печатным или электронным изданием по каждой дисциплине, профессиональному модулю.