|  |  |
| --- | --- |
|  | Приложение 43 к приказу Министра образования и науки Республики Казахстан от 31 октября 2017 года № 553 |

**Типовой учебный план технического и профессионального образования по специальности**

**"Маркетинг"**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Код и профиль образования: | | 0500000 – Сервис, экономика и управление | | | | | | | | | | |
| Специальность: | | 0513000 – Маркетинг | | | | | | | | | | |
| Квалификация\*: | | 051301 2 – Продавец продовольственных товаров | | | | | | | | | | |
|  | | 051304 2 – Агент коммерческий | | | | | | | | | | |
|  | | 051305 3 – Маркетолог | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | Форма обучения: очная Нормативный срок обучения: 1 год 10 месяцев; 2 года 10 месяцев на базе основного среднего образования | | | | |
| Индекс | Наименование циклов, дисциплин/модулей, практик | | Форма контроля | | | Объем учебного времени (часы) | | | | | | Распределение по семестрам\*\*\* |
| Экзамен | Зачет | Контрольная работа | ВСЕГО | Из них: | | | | |
| Теоретическое обучение | | | Лабораторно-практические работы, курсовые проекты и работы | Производственное обучение и/или профессиональная практика |
| 1 | 2 | | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | 8 | 9 | 10 |
| Повышенный уровень квалификации | | | | | | | | | | | | |
| ООД | Общеобразовательные дисциплины\*\* | | + | + | + | 1448 |  | | |  |  | 1-3 |
| БМ | Базовые модули | |  |  |  | 272 | 38 | | | 234 |  | 3-4 |
| БМ 01 | Применение профессиональной лексики в сфере профессиональной деятельности | |  | + | + | + | + | | | + |  |  |
| БМ 02 | Составление деловых бумаг на государственном языке | |  | + | + | + | + | | | + |  |  |
| БМ 03 | Развитие и совершенствование физических качеств | |  | + |  | + | + | | | + |  |  |
|  | Квалификация "051301 2 – Продавец продовольственных товаров" | |  |  |  |  |  | | |  |  |  |
| ПМ | Профессиональные модули | |  |  |  | 400 | 90 | | | 130 | 180 | 2-4 |
| ПМ 01 | Приемка, хранение, проверка качества и количества продовольственных товаров | | + |  | + | + | + | | | + | + |  |
| ПМ 02 | Подготовка инвентаря и оборудования к работе | |  | + | + | + | + | | | + |  |  |
| ПМ 03 | Продажа продовольственных товаров и обслуживание покупателей | | + |  | + | + | + | | | + | + |  |
| ПМ 04 | Инвентаризация продовольственных товаров | | + |  | + | + | + | | | + | + |  |
| ПМ 05 | Выполнение квалификационных работ продавца продовольственных товаров | |  |  |  | + |  | | |  | + |  |
| МОО 01 | Модули, определяемые организацией образования | |  |  |  | + |  | | |  |  |  |
| ПА 01 | Промежуточная аттестация | |  |  |  | 144 |  | | |  |  |  |
| ИА 01 | Итоговая аттестация | |  |  |  | 36 |  | | |  |  |  |
|  | Квалификация "051304 2 – Агент коммерческий" | |  |  |  |  |  | | |  |  |  |
| ПМ | Профессиональные модули | |  |  |  | 508 | 90 | | | 202 | 216 | 3-4 |
| ПМ 06 | Осуществление поиска и создание базы данных потенциальных клиентов | |  | + | + | + | + | | | + | + |  |
| ПМ 07 | Определение контактности потребителей и разработка коммерческих предложений по их потребностям | | + |  | + | + | + | | | + | + |  |
| ПМ 08 | Заключение и обеспечение выполнения договоров с юридическими и физическими лицами по поставке товаров | |  | + | + | + | + | | | + | + |  |
| ПМ 09 | Отчетность и хранение документации | | + |  | + | + | + | | | + |  |  |
| ПМ 10 | Выполнение квалификационных работ по агента коммерческого | |  |  |  | + |  | | |  | + |  |
| МОО 02 | Модули, определяемые организацией образования | |  |  |  | + |  | | |  |  | 3-4 |
| ПА 02 | Промежуточная аттестация | |  |  |  | 36 |  | | |  |  |  |
| ИА 02 | Итоговая аттестация | |  |  |  | 36 |  | | |  |  |  |
| Итого на обязательное обучение для повышенного уровня квалификации | | |  |  |  | 2880 |  | | |  |  |  |
| Специалист среднего звена | | | | | | | | | | | | |
|  | Квалификация "051305 3 - Маркетолог" | |  |  |  |  |  | | |  |  |  |
| БМ | Базовые модули | |  |  |  | 276 | 184 | | | 92 |  | 5-6 |
| БМ 03 | Развитие и совершенствование физических качеств | | + |  |  | + | + | | | + |  |  |
| БМ 04 | Применение основ социальных наук для социализации и адаптации в обществе и в трудовом коллективе | |  | + |  | + | + | | |  |  |  |
| БМ 05 | Применение базовых знаний экономики в профессиональной деятельности | |  | + |  | + | + | | |  |  |  |
| ПМ | Профессиональные модули | |  |  |  | 1020 | 90 | | | 498 | 432 | 5-6 |
| ПМ 11 | Комплексное изучение рынка товаров (услуг) и организация материально-технического обеспечения и контроля качества товаров | |  | + | + | + | + | | | + | + |  |
| ПМ 12 | Предпринимательская, сервисная и маркетинговая деятельность на предприятии | | + |  | + | + | + | | | + | + |  |
| ПМ 13 | Проведение товарной политики с учетом разработки рекламных мероприятий и управление маркетинговым бюджетом | | + |  | + | + | + | | | + | + |  |
| ПМ 14 | Формирование предложений по прогнозированию производства конкретных товаров(услуг), ценообразование и отчетности | | + |  | + | + | + | | | + | + |  |
| ПМ 15 | Выполнение квалификационных работ маркетолога | |  |  |  | + |  | | |  | + |  |
| МОО 03 | Модули, определяемые организацией образования | |  |  |  | + |  | | |  |  | 5-6 |
| ПА 03 | Промежуточная аттестация | |  |  |  | 72 |  | | |  |  |  |
| ИА 03 | Итоговая аттестация | |  |  |  | 72 |  | | |  |  |  |
| Итого на обязательное обучение для уровня специалиста среднего звена | | |  |  |  | 1440 |  | | |  |  |  |
|  | Итого на обязательное обучение | |  |  |  | 4320 |  | | |  |  |  |
| К | Консультации | | не более ста часов на учебный год | | | | | | | | |  |
| Ф | Факультативные занятия | | не более четырех часов в неделю | | | | | | | | |  |
|  | Всего: | |  | |  |  | 4960 | |  |  |  |  |

       Примечание:

      \* На другие квалификации данной специальности учебные заведения разрабатывают  
 рабочие учебные планы, используя аналогичный подход.

      \*\* ООД интегрируются в модули по необходимости.

      \*\*\* Распределение по семестрам меняется по усмотрению учебного заведения.

      Использованные аббревиатуры:

      ООД - общеобразовательные дисциплины;

      БМ – базовые модули;

      ПМ - профессиональные модули;

      МОО - модули, определяемые организацией образования;

      ДП - дипломное проектирование;

      ПА - промежуточная аттестация;

      ИА - итоговая аттестация;

      К - консультации;

      Ф - факультативы.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Приложение 44 к приказу Министра образования и науки Республики Казахстан от 31 октября 2017 года № 553 |

**Типовой учебный план технического и профессионального образования по специальности**

**"Маркетинг"**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Код и профиль образования: | | 0500000 – Сервис, экономика и управление | | | | | | | | | | |
| Специальность: | | 0513000 – Маркетинг | | | | | | | | | | |
| Квалификация\*: | | 051301 2 – Продавец продовольственных товаров | | | | | | | | | | |
|  | | 051304 2 – Агент коммерческий | | | | | | | | | | |
|  | | 051305 3 - Маркетолог | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | Форма обучения: очная Нормативный срок обучения: 10 месяцев ; 1 года 10 месяцев на базе общего среднего образования | | | | | |
| Индекс | Наименование циклов, дисциплин/модулей, практик | | Форма контроля | | | Объем учебного времени (часы) | | | | | | Распределение по семестрам\*\* |
| Экзамен | Зачет | Контрольная работа | ВСЕГО | Из них: | | | | |
| Теоретическое обучение | | Лабораторно-практические работы, курсовые проекты и работы | | Производственное обучение и/или профессиональная практика |
| 1 | 2 | | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | 8 | | 9 | 10 |
| Повышенный уровень квалификации | | | | | | | | | | | | |
| БМ | Базовые модули | |  |  |  | 352 | 122 | | 230 | |  | 3-4 |
| БМ 01 | Применение профессиональной лексики в сфере профессиональной деятельности | | + |  |  | + | + | | + | |  |  |
| БМ 02 | Составление деловых бумаг на государственном языке | |  | + |  | + | + | | + | |  |  |
| БМ 03 | Развитие и совершенствование физических качеств | |  | + |  | + | + | | + | |  |  |
| БМ 06 | Понимание истории, роли и места Казахстана в мировом сообществе | |  |  |  | + | + | |  | |  |  |
|  | Квалификация "051301 2 – Продавец продовольственных товаров" | |  |  |  |  |  | |  | |  |  |
| ПМ | Профессиональные модули | |  |  |  | 400 | 90 | | 130 | | 180 | 3-4 |
| ПМ 01 | Приемка, хранение, проверка качества и количества продовольственных товаров. | | + |  | + | + | + | | + | | + |  |
| ПМ 02 | Подготовка инвентаря и оборудования к работе | |  | + | + | + | + | | + | |  |  |
| ПМ 03 | Продажа продовольственных товаров и обслуживание покупателей | | + |  | + | + | + | | + | | + |  |
| ПМ 04 | Инвентаризация продовольственных товаров | | + |  | + | + | + | | + | | + |  |
| ПМ 05 | Выполнение квалификационных работ продавца продовольственных товаров | |  |  |  | + |  | |  | | + |  |
| МОО 01 | Модули, определяемые организацией образования | |  |  |  | + |  | |  | |  |  |
| ПА 01 | Промежуточная аттестация | |  |  |  | 72 |  | |  | |  |  |
| ИА 01 | Итоговая аттестация | |  |  |  | 36 |  | |  | |  |  |
|  | Квалификация "051304 2 – Агент коммерческий" | |  |  |  |  |  | |  | |  |  |
| ПМ | Профессиональные модули | |  |  |  | 508 | 90 | | 202 | | 216 | 3-4 |
| ПМ 06 | Осуществление поиска и создание базы данных потенциальных клиентов | |  | + | + | + | + | | + | | + |  |
| ПМ 07 | Определение контактности потребителей и разработка коммерческих предложений по их потребностям | | + |  | + | + | + | | + | | + |  |
| ПМ 08 | Заключение и обеспечение выполнения договоров с юридическими и физическими лицами по поставке товаров | |  | + | + | + | + | | + | | + |  |
| ПМ 09 | Отчетность и хранение документации | | + |  | + | + | + | | + | |  |  |
| ПМ 10 | Выполнение квалификационных работ агента коммерческого | |  |  |  | + |  | |  | | + |  |
| МОО 02 | Модули, определяемые организацией образования | |  |  |  | + |  | |  | |  | 3-5 |
| ПА 02 | Промежуточная аттестация | |  |  |  | 36 |  | |  | |  |  |
| ИА 02 | Итоговая аттестация | |  |  |  | 36 |  | |  | |  |  |
| Итого на обязательное обучение для повышенного уровня квалификации | | |  |  |  | 1440 |  | |  | |  |  |
| Специалист среднего звена | | | | | | | | | | | | |
|  | Квалификация "051305 3 - Маркетолог" | |  |  |  |  |  | |  | |  |  |
| БМ | Базовые модули | |  |  |  | 276 | 184 | | 92 | |  | 5-6 |
| БМ 03 | Развитие и совершенствование физических качеств | | + |  |  | + | + | | + | |  |  |
| БМ 04 | Применение основ социальных наук для социализации и адаптации в обществе и в трудовом коллективе | |  | + |  | + | + | |  | |  |  |
| БМ 05 | Применение базовых знаний экономики в профессиональной деятельности | |  | + |  | + | + | |  | |  |  |
| ПМ | Профессиональные модули | |  |  |  | 1020 | 90 | | 498 | | 432 | 5-6 |
| ПМ 11 | Комплексное изучение рынка товаров (услуг) и организация материально-технического обеспечения и контроля качества товаров | |  | + | + | + | + | | + | | + |  |
| ПМ 12 | Предпринимательская, сервисная и маркетинговая деятельность на предприятии | | + |  | + | + | + | | + | | + |  |
| ПМ 13 | Применение товарной политики с учетом разработки рекламных мероприятий и управление маркетинговым бюджетом | | + |  | + | + | + | | + | | + |  |
| ПМ 14 | Формирование предложений по прогнозированию производства конкретных товаров(услуг), ценообразование и отчетности | | + |  | + | + | + | | + | | + |  |
| ПМ 15 | Выполнение квалификационных работ маркетолога | |  |  |  | + |  | |  | | + |  |
| МОО 03 | Модули, определяемые организацией образования | |  |  |  | + |  | |  | |  | 5-6 |
| ПА 03 | Промежуточная аттестация | |  |  |  | 72 |  | |  | |  |  |
| ИА 03 | Итоговая аттестация | |  |  |  | 72 |  | |  | |  |  |
| Итого на обязательное обучение для уровня специалиста среднего звена | | |  |  |  | 1440 |  | |  | |  |  |
|  | Итого на обязательное обучение | |  |  |  | 2880 |  | |  | |  |  |
| К | Консультации | | не более ста часов на учебный год | | | | | | | | |  |
| Ф | Факультативные занятия | | не более четырех часов в неделю | | | | | | | | |  |
|  | Всего: | |  | |  |  | 3312 |  | |  |  |  |

       Примечание:

      \* На другие квалификации данной специальности учебные заведения разрабатывают  
 рабочие учебные планы, используя аналогичный подход.

      \*\* Распределение по семестрам меняется по усмотрению учебного заведения.

      Использованные аббревиатуры:

      БМ – базовые модули;

      ПМ - профессиональные модули;

      МОО - модули, определяемые организацией образования;

      ДП - дипломное проектирование;

      ПА - промежуточная аттестация;

      ИА - итоговая аттестация;

      К - консультации;

      Ф - факультативы.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Приложение 45 к приказу Министра образования и науки Республики Казахстан от 31 октября 2017 года № 553 |

**Типовая учебная программа технического и профессионального образования по специальности "Маркетинг"**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Код и профиль образования: | | 0500000 – Сервис, экономика и управление | | | |
| Специальность: | | 0513000 – Маркетинг | | | |
| Квалификация: | | 051301 2 – Продавец продовольственных товаров | | | |
|  | | 051304 2 – Агент коммерческий | | | |
|  | | 051305 3 - Маркетолог | | | |
| Базовые и профессиональные компетенции | Наименование модуля | Краткий обзор модуля | Результаты обучения и критерии оценки | | Дисциплины, формирующие модуль |
| Базовые модули | | | | | |
| БК 1. Применять профессиональную лексику в сфере профессиональной деятельности | БМ 01. Применение профессиональной лексики в сфере профессиональной деятельности | Данный модуль описывает знания, умения и навыки, необходимые для общения в устной и письменной форме на казахском (русском) и иностранном языке в профессиональной деятельности. В результате изучения модуля, обучающиеся осваивают основы делового казахского (русского) и иностранного языков и профессиональной лексики. При изучении модуля обучающиеся овладевают лексическим и грамматическим минимумом казахского (русского) и иностранного языка, необходимым для чтения и перевода (со словарем) текстов профессиональной направленности. | Результат обучения: 1) Владеть терминологией казахского (русского) и иностранного языка для общения в сфере своей профессиональной деятельности. | | Профессиональный казахский (русский) язык Профессиональный иностранный язык |
| Критерии оценки: | 1.Владеет лексико-грамматическим материалом по специальности, необходимым для профессионального общения. 2.Применяет терминологию по специальности. |
| Результат обучения: 2) Владеть техникой перевода (со словарем) профессионально-ориентированных текстов. | |
| Критерии оценки: | 1.Читает и переводит (со словарем) тексты профессиональной направленности. |
| Результат обучения: 3) Вести профессиональную диалогическую речь на казахском (русском) и иностранном языках. | |
| Критерии оценки: | 1.Логически и последовательно высказывается в соответствии с ситуацией. 2.Ведет диалог в процессе профессионального общения. |
| БК 2. Составлять и оформлять деловые бумаги на государственном языке | БМ 02. Составление деловых бумаг на государственном языке | Данный модуль описывает знания, умения и навыки, необходимые для составления и оформления деловых бумаг на государственном языке. В результате изучения модуля, обучающиеся осваивают следующие знания: основы делопроизводства на государственном языке; способы создания и функции документов; классификацию, носители, назначение, составные части, правила оформления документов. При изучении модуля обучающие приобретают следующие умения и навыки: работать с организационно-распорядительными, информационно-справочными документами; составлять на государственном языке служебные документы, необходимые в профессиональной деятельности. | Результат обучения: 1) Работать с организационно-распорядительными и информационно-справочными документами. | | Делопроизводство на государственном языке |
| Критерии оценки: | 1.Характеризует виды и классификацию документов. 2.Понимает информационную и коммуникативную функции документов. 3.Определяет структуру документов. 4.Применяет основные реквизиты служебных документов. 5.Соблюдает требования, предъявляемые к тексту документа. 6.Работает с организационно-распорядительными и информационно-справочными документами с применением компьютерных технологий. |
| Результат обучения: 2) Составлять на государственном языке документы, регулирующие трудовые отношения. | |
| Критерии оценки: | 1.Владеет знаниями о документах, регулирующих трудовые отношения, согласно Трудовому кодексу Республики Казахстан. 2.Владеет информацией о необходимых условиях трудового договора. 3.Составляет на государственном языке: резюме, автобиографию, характеристику, заявление, жалобу, доверенность, расписку. |
| БК 3. Развивать и совершенствовать физические качества | БМ 03. Развитие и совершенствование физических качеств | Данный модуль описывает знания, умения и навыки, необходимые для совершенствования физических качеств и связанных с ними способностей. В результате изучения модуля, обучающиеся осваивают: социально-биологические и психофизиологические основы физической культуры; основы физического и спортивного самосовершенствования; основы здорового образа жизни. При изучении модуля обучающиеся учатся: укреплять здоровье в условиях постоянного совершенствования двигательных умений и навыков; развивать профессионально значимые физические и психомоторные способности; владеть навыками самоконтроля и оценки функционального состояния организма. | Результат обучения: 1) Укреплять здоровье и соблюдать культуру здорового образа жизни. | | Физическая культура |
| Критерии оценки: | 1.Понимает основы и культуру здорового образа жизни. 2.Характеризует физиологические основы деятельности систем дыхания, кровообращения и энергообеспечения при мышечных нагрузках. 3.Выполняет комплекс упражнений по общефизической подготовке. 4.Соблюдает культуру здорового образа жизни в повседневной жизни. |
| Результат обучения: 2) Совершенствовать физические качества и психофизиологические способности. | |
| Критерии оценки: | 1.Соблюдает правила командных спортивных игр. 2.Характеризует основы физической нагрузки и способы ее регулирования. 3.Владеет техникой выполнения упражнений. 4.Применяет изученные приемы игры и индивидуальные тактические задачи в учебной игре. 5.Выполняет контрольные нормативы и тесты, предусмотренные программой. |
| Результат обучения: 3) Оказывать первую доврачебную помощь при травмах и несчастных случаях. | |
| Критерии оценки: | 1.Понимает причины возникновения травм во время занятий физическими упражнениями, способы профилактики травматизма. 2.Оказывает доврачебную помощь при травмах. |
| БК 4. Понимать правовые основы, осознавать себя и свое место в обществе, толерантно воспринимать социальные, политические, этнические, конфессиональные и культурные различия | БМ 04. Применение основ социальных наук для социализации и адаптации в обществе и трудовом коллективе | Данный модуль описывает знания, умения и навыки, необходимые для формирования культуры мышления на основе изучения философской картины мира; понимания сущности и предназначения культуры; соблюдения гражданских прав и обязанностей; понимания закономерностей и перспектив развития общества, тенденций развития социально-политических процессов современного мира. В результате изучения модуля обучающиеся осваивают: основные понятия и закономерности философии; культуры, религии и цивилизации; систему государственно-правовых отношений и явлений; функционирование системы взаимоотношений граждан и других субъектов политики в обществе. При изучении модуля обучающиеся должны: оперировать основными философскими понятиями; понимать основной вопрос философии и законы диалектики; анализировать роль и место культуры народов Республики Казахстан в мировой цивилизации; проявлять толерантность на основе общечеловеческих нравственных ценностей и гуманистического мировоззрения; отрицать человеконенавистнические, экстремистские, радикальные и террористические идеологии; соблюдать нормы права; ориентироваться в системе социальных и политических отношений, складывающихся в ходе социального взаимодействия. | Результат обучения: 1) Ориентироваться в общих философских вопросах. | | Основы философии Культурология Основы права Основы социологии и политологии |
| Критерии оценки: | 1.Владеет основными философскими понятиями. 2.Понимает сущность процесса познания и различные точки зрения на процесс познания в истории философии. 3.Характеризует сущность понятий "диалектика", "законы диалектики", "бытие", "материя", "движение", "пространство и время". 4.Выявляет сущность и взаимосвязь основных категорий философии. 5.Понимает особенности научной, философской и религиозной картины мира. |
| Результат обучения: 2) Определять соотношение в жизни человека таких философских категорий как: свобода и ответственность, материальные и духовные ценности. | |
| Критерии оценки: | 1.Осознает степень ответственности личности за сохранение жизни, культуры и окружающей природной среды. 2.Понимает суть социальных и этических проблем, связанных с развитием и использованием достижений науки, техники и технологий. 3.Формулирует собственное мнение о соотношении материальных и духовных ценностей в жизни человека. 4.Анализирует различные точки зрения на категории истины и смысла жизни, формулирует собственную точку зрения по данным понятиям. |
| Результат обучения: 3) Понимать роль и место культуры народов Республики Казахстан в мировой цивилизации. | |
| Критерии оценки: | 1.Знает историю отечественной культуры, ценности традиционной казахской культуры. 2. Понимает роль и место культуры народов Республики Казахстан в мировой цивилизации. 3. Характеризует культурные достижения независимого Казахстана. |
| Результат обучения: 4) Понимать морально-нравственные ценности и нормы, формирующие толерантность и активную личностную позицию. | |
| Критерии оценки: | 1.Характеризует формы, типы и историю различных культур и цивилизаций. 2.Знает историю и понимает современное состояние мировых и традиционных религий. 3.Отличает экстремистскую радикальную и террористическую идеологию. 4.Толерантно воспринимает социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия. |
| Результат обучения: 5) Владеть основными понятиями о праве и государственно-правовых явлениях. | |
| Критерии оценки: | 1.Понимает сущность и основные признаки права. 2.Владеет понятиями и соблюдает принципы законности и правопорядка. |
| Результат обучения: 6) Владеть сведениями об основных отраслях права. | |
| Критерии оценки: | 1.Понимает правовой статус в формировании личности гражданина в соответствии с положениями Конституции Республики Казахстан. 2.Характеризует методы административного регулирования. 3.Понимает необходимость ответственности за административные и коррупционные правонарушения. 4.Владеет основными положениями гражданского и семейного права. 5.Владеет информацией о видах налогов. 6. Понимает уголовную ответственность и основания ее наступления. |
| Результат обучения: 7) Уметь защищать свои права в соответствии с трудовым законодательством. | |
| Критерии оценки: | 1.Понимает права и обязанности работника согласно Трудовому кодексу. 2. Различает материальную и дисциплинарную ответственность работника и работодателя. |
| Результат обучения: 8) Владеть основными понятиями социологии и политологии. | |
| Критерии оценки: | 1.Владеет основными политологическими понятиями: власть, политическая система, политический режим, государство, формы государственного правления, формы государственного устройства, политические партии, партийные системы, политическая элита, политическое лидерство, геополитика. 2.Владеет основными социологическими понятиями: социальные отношения, социальные явления, социальные процессы, социальный прогресс. 3.Соотносит общие социальные и политические процессы и отдельные факты. |
| Результат обучения: 9) Понимать международные политические процессы, геополитическую обстановку. | |
| Критерии оценки: | 1.Понимает место и роль Казахстана в современном мире. 2.Характеризует структуру политической системы Республики Казахстан. 3.Понимает сущность и закономерности функционирования политической культуры. |
| БК 5. Понимать основные закономерности и механизмы функционирования современной экономической системы | БМ 05. Применение базовых знаний экономики в профессиональной деятельности | Данный модуль описывает знания, умения и навыки, необходимые для формирования комплексного представления о закономерностях и механизмах функционирования современной экономической системы, о рыночных механизмах и методах государственного регулирования. В результате изучения модуля обучающиеся осваивают: основы экономической теории; общие основы экономических систем; основы макроэкономики; актуальные проблемы экономики; основные задачи "Зеленой экономики". При изучении модуля обучающиеся учатся: понимать основные экономические вопросы, концептуальные положения теории экономики и основ бизнеса; определять приоритетные направления социально-экономического развития страны. | Результат обучения: 1) Владеть основными вопросами в области экономической теории. | | Основы экономики |
| Критерии оценки: | 1.Владеет экономическими терминами, понимает закономерности и принципы рыночной экономики. 2.Владеет основами экономики производства и потребления. 3.Характеризует налоговую политику государства. 4.Понимает источники инфляции и ее последствия. |
| Результат обучения: 2) Определять формы и виды собственности, виды планов, основные экономические показатели предприятия. | |
| Критерии оценки: | 1.Характеризует основные этапы и содержание планирования. 2.Выполняет необходимые экономические расчеты с применением математических методов. 3.Определяет основные экономические показатели предприятия. |
| Результат обучения: 3) Понимать тенденции развития мировой экономики, основные задачи перехода государства к "зеленой" экономике. | |
| Критерии оценки: | 1.Характеризует тенденции развития мировой экономики. 2.Понимает основные задачи перехода государства к "зеленой" экономике. 3.Применяет основные методы подсчета валового внутреннего продукта и валового национального продукта. |
| Результат обучения: 4) Определять возможность успеха и риска предпринимательской деятельности. | |
| Критерии оценки: | 1.Характеризует цели, факторы и условия развития предпринимательства. 2.Характеризует современные организационно-правовые формы предпринимательской деятельности в Казахстане. 3.Понимает факторы, определяющие успех предпринимательской деятельности. 4.Владеет основами составления бизнес-плана. |
| БК 6. Понимать историю, роль и место Казахстана в мировом сообществе | БМ 06. Понимание истории, роли и места Казахстана в мировом сообществе | Данный модуль описывает знания, умения и навыки, необходимые для развития национального самосознания, понимания сущности и закономерностей исторических событий, происходивших с древности до настоящего времени. В результате изучения модуля обучающиеся осваивают: хронологические границы и сущность основных исторических периодов Казахстана. | Результат обучения: 1) Понимать основные исторические события. | | История Казахстана |
| Критерии оценки: | 1. Знает хронологию и понимает сущность исторических событий, происходивших с древности до настоящего времени. 2. Раскрывает роль и место казахского народа в общетюркской общности, в системе кочевой цивилизации, в развитии историко-культурной общности народов евразийского мира. 3. Понимает сущность и предназначение политических и общественных изменений, происходящих в Республике Казахстан после обретения независимости. 4. Характеризует достижения независимого Казахстана. |
| Результат обучения: 2) Определять причинно-следственные связи исторических событий. | |
| Критерии оценки: | 1. Определяет основные факты, процессы и явления, отражающие и характеризующие целостность и системность истории Казахстана. 2. Устанавливает связь между историческими событиями. 3. Использует исторические источники. |
| Профессиональные модули | | | | | |
| Квалификация " 0513012-Продавец продовольственных товаров " | | | | | |
| ПК 1. Принимать по качеству и количеству продовольственные товары с соблюдением требований к условиям их хранения | ПМ 01. Приемка, хранение, проверка качества и количества продовольственных товаров | Данный модуль описывает знания, умения и навыки, необходимые для приемки и проверки товара по количеству и качеству с учетом условий их хранения В результате изучения модуля обучающиеся осваивают: правила и особенности учета товаров в торговле; правила приемки товаров по количеству и качеству, нормативные документы и правила по приемке товаров; организацию процесса хранения продовольственных товаров с учетом санитарных норм и правил. При изучении модуля обучающиеся учатся: выполнять приемку продовольственных товаров по количеству и качеству, оформлять сопроводительные документы по приемке товаров; определять виды товарных потерь; определять качество товара с учетом предъявляемых к нему требований; выявлять дефекты товаров; определять условия и сроки хранения продовольственных товаров; организовать процесс хранения продовольственных товаров. | Результат обучения: 1) Применять общие правила приемки товаров. | | Технология торговли продовольственными товарами Товароведение Оборудование предприятий торговли и охрана труда Автоматизация учета в торговле Профессиональная практика (учебно-ознакомительная) |
| Критерии оценки: | 1.Соблюдает правила и особенности учета товаров в торговле. 2.Соблюдает правила приемки товаров. 3. Владеет информацией о порядке и способах приемки товаров. 4. Владеет информацией о сроках приемки продовольственных товаров. 5.Определяет виды товарных потерь и пути сокращения. 6.Оформляет первичные документы на товары. 7. Применяет нормативные документы по приемке товаров. 8.Соблюдает установленные правила упаковки, затаривания, маркировки и опломбирования товаров. 9.Владеет навыками работы в программах для автоматизации учета в торговле при приемке товара. |
| Результат обучения: 2) Владеть навыками приемки товаров по количеству. | |  |
| Критерии оценки: | 1.Соблюдает правила приемки товаров по количеству. 2.Определяет соответствие фактически посту- пивших товаров с показателями сопроводительных документов. 3.Составляет акты по приемке товаров по количеству. 4.Определяет вес брутто, нетто товаров при приемке. |
| Результат обучения: 3) Владеть навыками приемки товара по качеству. | |
| Критерии оценки: | 1.Соблюдает правила приемки продовольственных товаров по качеству. 2.Применяет показатели качества продовольственных товаров. 3.Определяет виды дефектов товара. 4.Применяет методы приемки товаров по качеству. 5.Применяет нормативные документы по приемке товаров по качеству. |
| Результат обучения: 4) Осуществлять организацию процесса хранения продовольственных товаров с учетом санитарных норм и правил. | |
| Критерии оценки: | 1.Соблюдает правила товарного соседства продовольственных товаров. 2. Применяет порядок размещения товаров на хранение с учетом правил товарного соседства. 3. Соблюдает санитарные нормы и правила хранения товаров. 4. Готовит помещение для хранения продовольственных товаров с соблюдением санитарных норм и правил. 5.Определяет условия и сроки хранения товаров. 6.Владеет способами упаковки и оформления ценников на товары. 7. Соблюдает правила эксплуатирования складского оборудования при хранении товаров. |
| Результат обучения: 5) Ознакомиться со спецификой работы организации. | |
| Критерии оценки: | 1. Соблюдает правила и технику безопасности при организации труда. 2.Проходит первичный инструктаж по технике безопасности и охраны труда. 3. Знает задачи и порядок прохождения учебно - ознакомительной практики. 3.4.Соблюдает правила трудовой дисциплины и профессиональной этики. |
| ПК 2. Производить подготовку инвентаря и оборудования к работе | ПМ 02. Подготовка инвентаря и оборудования к работе | Данный модуль описывает результативность работы, знания и навыки по подготовке инвентаря и оборудования к работе. В результате изучения модуля, обучающиеся осваивают: знания норм технического оснащения и виды торгового оборудования и инвентаря; характеристику, назначение и требования, предъявляемые к торговому оборудованию; правила эксплуатации оборудования и инвентаря, с учетом правил безопасности и охраны труда. При изучении модуля обучающиеся учатся: подготавливать торговое оборудование и инвентарь к работе в соответствии с нормативной и технической документацией; выбирать оборудование для автоматизации торговли и учета; осуществлять уход за оборудованием; обеспечить выполнение требований правил безопасности и охраны труда. | Результат обучения: 1) Осуществлять подбор торгового оборудования и инвентаря. | | Технология торговли продовольственными товарами Оборудование предприятий торговли и охрана труда Автоматизация учета в торговле |
| Критерии оценки: | 1.Владеет информацией о состоянии, тенденции развития, инновационных технологий технической оснащенности организации торговли. 2.Определяет основные факторы, влияющие на подбор торгового оборудования в современной торговле. 3. Характеризует типы и нормы оснащения торговых организаций. 4.Классифицирует торговое оборудование и инвентарь и знает их назначение. 5.Владеет информацией об основных технико-экономических характеристиках оборудования. 6. Выбирает оборудование для механизации и автоматизации торгово-технологических и складских процессов. 7. Выбирает оборудование для автоматизации торговли и учета. 8.Рассчитывает потребности в конкретных видах оборудования и инвентаря. |
| Результат обучения: 2) Подготовить оборудование и инвентарь к эксплуатации. | |
| Критерии оценки: | 1.Владеет информацией об основных принципах функционирования и правила эксплуатации торгового оборудования и инвентаря, с учетом правил безопасности и охраны труда. 2. Осуществляет организацию технического обслуживания торгового оборудования и инвентаря. 3. Осуществляет организацию на договорное обслуживание торгового оборудования и инвентаря. 4. Применяет нормативную документацию по техническому обслуживанию оборудования. 5.Обеспечивает безопасные условия обслуживания технических средств и надежность их работы в течение срока эксплуатации. |
| ПК 3. Продавать продовольственные товары и обслуживать покупателей | ПМ 03. Продажа продовольственных товаров и обслуживание покупателей | Данный модуль описывает знания, умения и навыки необходимые для продажи продовольственных товаров, с соблюдением правил санитарии и гигиены; обслуживания и удовлетворения потребностей современного покупателя. В результате изучения модуля обучающиеся изучают: основное сырье, классификацию, характеристику товара; свойства товара и влияние их на качество товара; требования предъявляемые к качеству, упаковке, маркировке, размещению,выкладке и кодирование товаров; формы торгового обслуживания; основы деловой культуры и психологии общения; основы санитарии и гигиены; правила и формы организации труда; требования техники безопасности и охрану труда на рабочих местах; оформление витрин; навыки консультации о свойствах товаров с покупателями, привлечение внимания покупателя к товару. При изучении модуля обучающие учатся: организовывать рабочее место продавца; соблюдать правила техники безопасности осуществлять размещение и выкладку товаров, с учетом ассортиментной идентификации; определять и применять товароведные характеристики товаров; продавать продовольственные товары; применять нормативные документы, знания в области стандартизации и сертификации при продаже товаров; выявлять покупательский спрос на товары; соблюдать правила этикета и деловой культуры работников торговли; владеть навыками психологии общения с покупателями; соблюдать стандарты обслуживания покупателей; составлять отчет о прохождении учебно-ознакомительной практики. | Результат обучения: 1) Продавать продовольственные товары. | | Товароведение Технология торговли продовольственными товарами Деловая культура и психология общения Санитария и гигиена Автоматизация учета в торговле Профессиональная практика (учебно-ознакомительная) |
| Критерии оценки | 1.Характеризует основные виды сырья. 2.Владеет информацией о потребительских свойствах продовольственных товаров. 3. Владеет информацией об органолептических и физико-химические показателях продовольственных товаров. 4.Классифицирует продовольственные товары. 5.Владеет знаниями о товароведной характеристике товара. 6.Читает маркировку и штриховое кодирование товара. 7.Применяет методы продажи товаров. 8.Применяет основные принципы и правила размещения и выкладки товаров с учетом ассортиментной идентификации. 9.Определяет качество товаров. 10.Оформляет витрины для показа товаров. 11. Формирует ассортимент товаров. 12.Применяет автоматизированный учет реализованных товаров. |
| Результат обучения: 2) Обслуживать покупателей. | |
| Критерии оценки: | 1.Эффективно организовывает рабочее место. 2.Соблюдает должностную инструкцию "Продавец продовольственных товаров". 3.Соблюдает правила работы торговой организации. 4.Знает Закон Республики Казахстан "О защите прав потребителей" и нормативные акты в области торговли. 5.Характеризует формы торгового обслуживания. 6.Применяет способы упаковки товара. 7.Применяет навыки нарезки, упаковки, взвешивания и отпуска товара покупателю. 8.Выявляет потребительский спрос на товары. 9.Соблюдает основы правил этикета и деловой культуры. 10.Использует навыки психологического общения с покупателями. 11. Соблюдает стандарты обслуживания покупателей. 12.Использует знания по маркировке, упаковке, условиям и срокам хранения товаров. 13.Консультирует покупателя о свойствах и качестве товара. 14.Применяет нормативную документацию. 15.Составляет отчет о проделанной работе. |
| ПК 4. Проводить инвентаризацию продовольственных товаров | ПМ 04. Инвентаризация продовольственных товаров | Данный модуль описывает знания, умения и навыки необходимые для организации процедуры инвентаризации продовольственных товаров. В результате изучения модуля обучающиеся изучают: порядок и правила проведения инвентаризации; основные требования при проведении инвентаризации; документальное оформление результатов инвентаризации; виды материальной ответственности и порядок возмещения ущерба. При изучении модуля обучающиеся учатся: соблюдать порядок и правила проведения инвентаризации; оформлять основные документы процесса инвентаризации товарно-материальных ценностей с соблюдением требований; применять нормативные документы, регулирующие порядок проведения инвентаризации; вести автоматизированный учет товарно-материальных ценностей. | Результат обучения: 1) Осуществлять первичный учет и отчетность при проведении инвентаризации. | | Технология торговли продовольственными товарами Учет и отчетность в торговле Автоматизация учета в торговле Профессиональная практика (учебно-ознакомительная) |
| Критерии оценки: | 1.Различает виды инвентаризации. 2.Характеризует виды документов по инвентаризации 3.Применяет приемы и методы инвентаризации. 4. Владеет навыками работы в программах для автоматизации учета в торговле при проведении инвентаризации. 5. Составляет акты на пересортицу, брак. 6.Составляет отчет за отработанный период. |
| Результат обучения: 2) Участвовать в проведении инвентаризации. | |
| Критерии оценки | 1. Соблюдает правила, порядок и сроки проведения инвентаризации. 2. Соблюдает правила подготовки товаров к инвентаризации. 3. Составляет акт на полную или частичную негодность товара. 4.Выписывает инвентаризационные ярлыки. 5.Составляет инвентаризационную опись товара. 6. Производит таксировку инвентаризационных ведомостей. 7.Составляет товарный отчет. 8.Ведет автоматизированный учет товаров. 9. Документально оформляет результаты инвентаризации. 10.Соблюдает основные требования при проведении инвентаризации. 11.Применяет нормативные документы, регулирующие порядок проведения инвентаризации. |
| ПК 5. Выполнять квалификационные работы продавца продовольственных товаров | ПМ 05. Выполнение квалификационных работ продавца продовольственных товаров | Данный модуль описывает знания, умения и навыки необходимые для работы в качестве продавца продовольственных товаров и сдачи квалификационного экзамена. При изучении модуля обучающиеся изучают классификацию и ассортимент товаров и их свойства; правила приемки товаров и проверки качества; виды упаковки, тары и маркировки товаров; поставщиков товаров; изучение сопроводительных документов; оборудование и инвентарь, подготовку к работе; подготовку, укладку и хранение товаров; подготовку и упаковку товаров в торговый зал; размещение с учетом товарного соседства При изучении модуля обучающиеся учатся: определять классификацию товаров, ассортимент; участвовать в приемке товаров; определять массы брутто и нетто; участвовать в распаковке и разбраковке товаров; определять качество товаров в соответствии со стандартами; проверять правильность заполнения сопроводительных документов; подготавливать оборудование и инвентарь в работе; проверять условия и режим хранения; участвовать в снижении естественной убыли товаров при хранении; участвовать при вскрытии тары, распаковки, сортировки; оформлять прилавки и витрины торгового зала; встречать и обслуживать покупателей; продавать товар; освоить технику расчета с покупателями; владеть навыками профессионального поведения; определять виды охранной сигнализации. | Результат обучения 1) Применять знания и навыки для выполнения квалификационных работ продавца продовольственных товаров. | | Профессиональная практика (практика на получение рабочей квалификации) |
| Критерии оценки: | 1.Применяет правила работы продавца продовольственных товаров. 2.Применяет правила приемки продовольственных товаров. 3. Применяет правила продажи. 4. Применяет знания о классификации продовольственных товаров. 5. Применяет знания об ассортименте и свойствах товаров. 6.Определяет качество товаров, маркировку, сроки реализации. 7.Идентифицирует группы товаров. 8.Размещает и выкладывает товар. 9.Определяет дефекты и порчу товаров. 10.Применяет правила и особенности хранения товаров в магазине. 11.Распознает ассортимент по всем видам товарных групп. 12.Проводит вскрытие тары, распаковку, сортировку, упаковку товаров. 13.Анализирует производственно-хозяйственную деятельность предприятия. 14.Осуществляет приемку товаров, определяет массы брутто и нетто. 15.Контролирует наличие необходимых сопроводительных документов. 16.Применяет правила хранения товаров и скоропортящихся товаров. 17.Определяет виды потерь товаров. 18.Осуществляет контроль сохранности материальных ценностей. 19. Использует торговое оборудование. 20. Встречает и обслуживает покупателей. 21.Применяет контрольно-кассовое оборудование при расчете с покупателями. 22.Применяет закон Республики Казахстан "О защите прав потребителей". 23.Соблюдает технику безопасности. |
| Квалификация 0513042- "Агент коммерческий" | | | | | |
| ПК 6.  Осуществлять поиск и создавать базу данных потенциальных клиентов | ПМ 06. Осуществление поиска и создание базы данных потенциальных клиентов | Данный модуль описывает знания, умения и навыки, необходимые для осуществления поиска и создания базы данных потенциальных клиентов В результате изучения модуля обучающиеся осваивают: определение потенциальных клиентов компании; создание базы данных потенциальных клиентов; определение потребностей населения в товарах и выявление спроса; применение сравнительных характеристик изделий конкурентов; аргументировать реальные запросы населения. При изучении модуля обучающиеся учатся: применять методы поиска потенциальных клиентов компании; использовать этапы поиска создания потенциальных клиентов; применять знания для развития потребности отрасли; использовать методы маркетингового анализа; применять принципы, методы; применять знания по поиску, сбору и систематизации информации. | Результат обучения: 1) Определять потенциальных клиентов компании. | | Организация коммерческой деятельности Основы маркетинга Информационные технологии в коммерческой деятельности Профессиональная практика (производственная ) |
| Критерии оценки: | 1.Использует инструменты поиска потенциальных клиентов. 2. Определяет целевую аудиторию. 3.Создает базу данных потенциальных клиентов. 4.Использует контактные данные потенциальных клиентов для выявления спроса. 5.Применяет эффективные методы работы с потенциальными клиентами. 6.Выявляет и проводит анализ потребностей клиентов в продукции, реализуемой компанией и согласовывает заказы с клиентом в соответствии с его потребностями и наличием ассортимента. 7. Мотивирует клиентов на работу с компанией в соответствии с утвержденными программами по стимулированию сбыта. |
| Результат обучения: 2) Анализировать информацию по сбыту изделий конкурентов. | |
| Критерии оценки: | 1.Знает закономерности взаимодействия организации и внешней среды. 2. Применяет методы анализа внешней среды. 3.Проводит исследования спроса на изделия организации и конкурентов. 4. Дает характеристику товаров организации и ее конкурентов. 5.Применяет сравнительный анализ товаров организации с товарами конкурентов. 6. Проводит анализ конкурентного окружения. 7. Использует технические средства при обработке информации. |
| ПК 7. Определять контактность потребителей и разрабатывать коммерческое предложение по их потребностям | ПМ 07. Определение контактности потребителей и разработка коммерческих предложений по их потребностям | Данный модуль описывает знания, умения и навыки необходимые для определения контактности потребителей и разработки коммерческих предложений по их потребностям. В результате изучения модуля обучающиеся усваивают: основы психологии; основы риторики; методы убеждения потребителей и прогнозирования сбыта; ассортимент и номенклатуру изделий; правила расшифровки маркировки; способы проведения рекламы товаров; технологии оценки и анализа потребностей клиентов. При изучении модуля обучающие учатся: ориентироваться в ассортименте и определении качества товаров; демонстрировать свойства товаров и способы их применения; рекламировать и представлять товар (услугу); аргументировать коммерческое предложение; организовать контакт с потенциальными и реальными потребителями и конкурентами. | Результат обучения: 1) Проводить контакт с потребителями и выявлять их потребности. | | Основы маркетинга Деловая переписка и переговоры Информационные технологии в коммерческой деятельности Профессиональная практика (производственная) |
| Критерии оценки: | 1.Дает характеристику потребителю. 2.Убеждает потребителей, используя техники убеждения в маркетинге и продажах. 3.Проводит первичные переговоры и деловую переписку. 4.Выявляет потребности заказчика. 5.Устанавливает взаимоотношения и контакты с покупателем. |
| Результат обучения: 2) Консультировать по вопросам технических и потребительских характеристик товаров (услуг). | |
| Критерии оценки: | 1.Дает ассортиментную характеристику товару. 2.Определяет качество и соответствие их стандартам 3.Ориентируется в подборе ассортиментов товара. 4. Проводит презентацию товара. 5.Определяет качество предлагаемых товаров. 6. Демонстрирует ассортимент и свойства товаров, способы их применения. 7.Проводит рекламу определенного товара. 8.Участвует в этапах разработки коммерческого предложения по потребностям клиентов. |
| ПК 8. Заключать договора с юридическими и физическими лицами по поставке товаров и обеспечить их выполнение | ПМ 08. Заключение и обеспечение выполнения договоров с юридическими и физическими лицами по поставке товаров | Данный модуль описывает результативность работы, навыки и знания необходимые для заключения договора с юридическими и физическими лицами по поставке товаров, обеспечение их выполнений. В результате изучения модуля обучающиеся изучают: действующие правовые и социальные нормы, применяемые к договорным отношениям; формы и порядок заключения договоров; правила оформления сопроводительных документов; основы финансового, хозяйственного и налогового законодательства; действующие формы учета и отчетности. При изучении модуля обучающие учатся: оформлять сопроводительную документацию; разбираться в правовых документах по участию в тендерах, государственных закупах и другими потенциальными клиентами; разрабатывать условия поставки, хранения, транспортирования изделий; взаимодействовать с поставщиками и потребителями; контролировать исполнение порядка заключения договоров. | Результат обучения: 1) Формировать пакет документов для заключения договора | | Организация коммерческой деятельности Основы логистики Учет и отчетность в торговле Профессиональная практика (производственная ) |
| Критерии оценки: | 1.Соблюдает правовые и социальные нормы, применяемые к договорным отношениям 2.Соблюдает порядок оформления сопроводительных документов. 3.Соблюдает установленные формы и порядок заключения договоров. 4.Выполняет условия поставки товаров (услуг). 5. Оформляет сопроводительные документы. 6.Составляет схемы движения товаров. 7.Осуществляет контроль и координацию при заключении договоров. |
| Результат обучения: 2) Обеспечить выполнение условий договора по поставке товара. | |
| Критерии оценки: | 1.Владеет информацией о процессе контроля транспортировки, доставки и хранения товаров. 2.Соблюдает правила и порядок погрузки и разгрузки товаров. 3.Оформляет сопроводительные документы. 4.Соблюдает порядок и правила обеспечения договорных условий. |
| ПК 9. Формировать отчетность и хранить документацию | ПМ 09. Отчетность и хранение документации | Данный модуль описывает знания, умения и навыки необходимые для оформления отчетности и обеспечения сохранности документации. В результате изучения модуля обучающиеся изучают: основы финансового, хозяйственного и налогового законодательства; действующие формы учета и отчетности; условия и сроки хранения документации. При изучении модуля обучающиеся учатся: порядку составления учетных документов и составлению отчетности; регистрировать учетные документы в журналах; применять основы финансового, хозяйственного и налогового законодательства на практике. | Результат обучения: 1) Формировать документы и вести учет документации. | | Учет и отчетность в торговле Организация коммерческой деятельности |
| Критерии оценки: | 1. Знает основы финансового, хозяйственного и налогового законодательства. 2. Применяет действующие формы учета и отчетности. 3.Соблюдает правила заполнения счет - фактур, накладных. 4.Соблюдает порядок составления отчетности. |
| Результат обучения: 2) Обеспечить сохранность и хранение документации. | |
| Критерии оценки: | 1.Соблюдает порядок и условия хранения документации. 2.Соблюдает сроки хранения документации. 3. Систематизирует и архивирует документацию, как на бумажном, так и электронном носителе. |
| ПК 10. Выполнять квалификационные работы агента коммерческого | ПМ 10. Выполнение квалификационных работ агента коммерческого | Данный модуль описывает знания, умения и навыки необходимые для работы в качестве агента коммерческого и сдачи квалификационного экзамена. При изучении модуля обучающиеся осваивают трудовые функции; основы рыночной экономики; нормативные правовые документы; методы установления деловых отношений; порядок оформления документов, связанных с куплей –продажей товаров и заключением договоров; условия хранения и транспортировки товаров; технику безопасности, охрану труда и производственной санитарии. При изучении модуля обучающиеся учатся: устанавливать контакт с торговыми точками; изучать и анализировать спрос на товары; консультировать покупателей; руководствоваться актами и организационно-распорядительными документами компании; анализировать производственно-хозяйственную деятельность предприятия; участвовать в работе по установлению деловых контактов; обеспечить оформление заключаемых договоров и контрактов; контролировать выполнение договорных условий и соглашений; организовать предоставление транспортных средств; оказать помощь в доставке товаров; оформлять отчет о проделанной работе. | Результат обучения 1) Применять знания и навыки для выполнения квалификационных работ агента коммерческого. | | Профессиональная практика ( практика на получение рабочей квалификации) |
| Критерии оценки | 1.Соблюдает требования исполнительской, трудовой и технологической дисциплины. 2.Сохраняет документы, содержащие коммерческую тайну компании. 3.Применяет нормативные правовые акты, положения, инструкции обучения. 4.Применяет знания основ рыночной экономики. 5.Применяет методы установления деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, а также различные коммерческие услуги. 6.Осуществляет порядок оформления документов , связанных с куплей –продажей товаров и заключения договоров. 7.Изучает и анализирует спрос населения. 8.Консультирует по вопросам технических и потребительских характеристик товаров и услуг. 8.Применяет основы трудового, финансового, хозяйственного и налогового законодательства. 10.Применяет действующие формы учета и отчетности. 11.Организует предоставление транспортных средств и погрузочно-разгрузочные работы. 12.Соблюдает условия хранения и транспортирования товаров. 13. Применяет правила охраны труда и техники безопасности, производственной санитарии, противопожарной защиты. 14. Оформляет отчет о проделанной работе. |
| Квалификация " 0513053-Маркетолог" | | | | | |
| ПК 11. Проводить комплексное изучение рынка товаров (услуг) и руководить работами по организации материально-технического обеспечения и контроля качества товаров | ПМ 11. Комплексное изучение рынка товаров (услуг) и организация материально-технического обеспечения и контроля качества товаров | Данный модуль описывает знания, умения и навыки необходимые для изучения и организации материально-технического обеспечения рынка товаров и услуг. В результате изучения модуля обучающиеся изучают: основные вопросы комплекса маркетинга; проведение комплексного исследования рынка товаров и услуг; воздействие на потребительский спрос; принципы поиска, сбора, обработки информации; применение информационных систем для автоматического управления рынком для продвижения товаров (услуг); анализ маркетинговой среды; определение требований к материальным ресурсам и готовой продукции; выполнение требований нормативных документов и стандартов по качеству товаров (услуг); цены и методы ценообразования; сильные и слабые стороны изделий конкурентов; технологий мониторинга конкурентов; методы воздействия на потенциальных клиентов. При изучении модуля обучающие учатся: составлять претензии на некачественные товаро-материальные ценности; участвовать в организации материально-технического обеспечения качества товаров; контролировать выполнение договорных обязательств; выявлять потребности клиентов в продукции, осуществлять расчет цен на товары (услуги); обеспечить запросы рынка и стимулировать сбыт продукции; проводить сегментацию рынка; проводить информационно-рекламных мероприятия; использовать современные технические средства при проведении комплексного исследования рынка; определять потенциальных и реальных клиентов. | Результат обучения: 1) Разработать концепцию маркетинга для организации. | | Маркетинг Организация рекламной деятельности Основы менеджмента Товароведение Основы предпринимательства и бизнеса Техническое оснащение предприятия (отрасли) и охрана труда Теория статистики Профессиональная практика (производственная) |
| Критерии оценки: | 1. Применяет модель "4-7пи", маркетинг – микс. 2. Применяет концепции маркетинга. 3.Характеризует составляющие маркетинговой среды. 4.Определяет факторы микросреды и макросреды. 5.Применяет подходы к организации маркетинга на фирме. 6. Характеризует виды спроса и предложения. 7. Строит график спроса и предложения на товар. 8. Выявляет реальные запросы и потребности потребителей товаров. 9.Определяет цели, принципы и факторы ценообразования в маркетинге. 10.Применяет методы маркетингового ценообразования. 11.Характеризует виды маркетинговых скидок. 12.Рассчитывает цену товара с учетом применения маркетинговых скидок. 13.Применяет методы сравнительного анализа технических, стоимостных и иных характеристик изделий и ее конкурентов. 14.Применяет методики расчета емкости рынка и определения рыночной ниши. 15. Рассчитывает емкость рынка. 16. Использует информационные системы для автоматического управления рынком для продвижения товаров (услуг). |
| Результат обучения: 2) Определять потенциальных и реальных конкурентов. | |
| Критерии оценки: | 1.Определяет технические, стоимостные параметры изделий организации. 2.Определяет принципы, методы и технологий мониторинга конкурентов. 3.Владеет методами поиска информации. 4. Владеет знаниями по поиску, сбору и систематизации информации в конкурентной среде. 5. Оценивает стратегии конкурентных преимуществ конкурентов. |
| Результат обучения: 3) Применять инструменты поиска информации с использованием современных технических средств. | |
| Критерии оценки: | 1.Владеет знаниями о сущности маркетинговых исследований. 2. Применяет методы поиска и сбора информации с учетом применения современных технических средств. 3. Составляет анкеты и проводит интервью, 4.Проводит полевые исследования. 5.Разрабатывает план исследования рынка. 6.Владеет информацией о корпоративных и открытых информационных системах. 7.Применяет принципы, методы и технологии мониторинга конкурентного окружения. 8.Применяет способы воздействия на потенциальных клиентов. 9. Выделяет общие тенденции закономерности развития рынка и товаров в маркетинговом исследовании. |
| Результат обучения: 4) Определять внутренние потребности в информации в соответствии с поставленными целями маркетинговых исследований. | |
| Критерии оценки: | 1. Выбирает источники информации. 2. Получает информацию от отделов предприятия. 3.Систематизирует информацию по направлениям. 4.Использует статистические методы исследования в маркетинге. 5.Формирует банк информационных данных. |
| Результат обучения: 5) Проводить сегментацию рынка для выявления основных потребностей потребителя. | |
| Критерии оценки: | 1. Определяет принципы и критерий сегментирования. 2. Применяет методы сегментирования 3. Выстраивает стратегии позицирования и выбора целевых сегментов. 4. Осуществляет сегментацию рынка на основе первичной и вторичной информации. 5. Применяет знания теории потребностей при выявлении спроса. 6.Строит модели поведения покупателя на рынке. 7.Владеет процессами принятия решении о покупке. |
| Результат обучения: 6) Определять требования к материальным ресурсам и готовой продукции. | |
| Критерии оценки: | 1.Выполняет требования, предъявляемые к материальным ресурсам и готовой продукции законодательными и нормативно-правовыми актами. 2.Владеет информацией о направлениях развития отрасли материального производства. 3.Владеет знаниями основных технологических и конструктивных особенностей и потребительских свойств товаров. 4.Определяет качество товаров и готовой продукции и соответствия их стандартам и техническим условиям. 5.Составляет претензии на поставленные некачественные товарно-материальные ценности. 6.Дать обоснование претензиям заказчиков. 7.Применяет принципы делегирования полномочий. 8.Обеспечивает запросы рынка и сбыта продукции. |
| Результат обучения: 7) Участвовать в организации материально –технического обеспечения и контроля качества товаров. | |
| Критерии оценки: | 1.Проявляет лидерские навыки в рамках текущей деятельности. 2.Использует законодательную и нормативную базу в сфере коммерческой деятельности организации. 3.Применяет принципы формирования клиентской политики. 4.Определяет порядок составления, согласования и заключения хозяйственных и финансовых договоров. 5.Осуществляет контроль за выполнением договорных обязательств. 6.Контролирует поступление и использование средств на сырье, материалы, топливо, энергию и оборудование. 7.Соблюдает правила охраны труда. 8.Владеет методами и способами выхода на новые рынки и завоевания новых рыночных ниш. |
| ПК 12. Организовать предпринимательскую, сервисную и маркетинговую деятельность на предприятии | ПМ 12. Предпринимательская, сервисная и маркетинговая деятельность на предприятии | Данный модуль описывает знания, умения и навыки необходимые для разработки стратегии развития рынка, пути продвижения товаров, сбыта товаров и услуг, организации сервисного обслуживания. В результате изучения модуля обучающиеся изучают: деловую этику и навыки делового общения; построение эффективных коммуникаций с потребителями, применяя современные технические средства; порядок проведения тендеров; порядок заключения договоров на поставку товаров; разработку стратегии продвижения и сбыта товаров. При изучения модуля обучающиеся учатся: применять формы стимулирования сбыта; организовать сервисное обслуживание; проводить связь с общественностью; применять правила оформления сбытовой документации; разрабатывать коммерческие условия для выхода на рынок; составлять бизнес-план; участвовать в разработке соглашений, договорных обязательств и контрактов. | Результат обучения:1) Выстроить стратегию делового общения с представителями различных культурных традиции и коммуникации с потребителями. | | Этика и психология деловых отношений Правовое регулирование профессиональной деятельности Основы предпринимательства и бизнеса Экономика предприятия Налоги и налогообложение Основы менеджмента Производственная логистика Профессиональная практика (производственная) |
| Критерии оценки: | 1.Соблюдает этику делового общения. 2. Использует элементы процесса маркетинговой коммуникации и коммуникационные каналы. 3.Выстраивает коммуникацию с клиентами, партнерами, сотрудниками. 4.Применяет современные технические средства для построения эффективных коммуникаций. 5.Владеет информацией о видах сервисного обслуживания клиентов. 6.Дает характеристику формам и структуре сервисного обслуживания, комплексу сервисных услуг. 7. Организовывает мероприятия по связям с общественностью. 8. Разрабатывает коммерческие условия для выхода на рынок. 9.Строит стратегию поведения в конфликтной ситуации. 10. Разрешает конфликты и конфликтные ситуации. |
| Результат обучения: 2) Разрабатывать стратегию продвижения и сбыта товаров и услуг. | |
| Критерии оценки: | 1.Определяет порядок проведения тендеров. 2.Соблюдает порядок заключения договоров на поставку товаров. 3. Дает характеристику видам транспортных средств. 4.Определяет потребность в товарах, погрузочных и транспортных средствах. 5.Применяет методы логистики в управлении материальными потоками. 6.Применяет методы продвижения товаров и формы стимулирования сбыта товаров (услуг). 7. Использует методы и средства стимулирования сбыта товаров и услуг. 8. Использует составляющие комплекса продвижения с применением особенностей рекламы. |
| Результат обучения: 3) Составлять бизнес- план и договорные обязательства. | |
| Критерии оценки: | 1.Владеет информацией о структуре и методике составления бизнес плана, его основных технико-экономических показателях. 2. Определяет цели производства. 3. Составляет бизнес-план. 4. Рассчитывает финансовые, экономические показатели и результаты. 5. Рассчитывает суммы налогов. 6.Дает обоснование технико-экономическим показателям бизнес-плана. 7. Принимает участие при составлении договорных обязательств и контрактов. 8.Выявляет факты и причины нарушения условий договоров и контрактов. 9. Обеспечивает сохранность документации по договорам и контрактам. |
| ПК13.  Проводить товарную политику с учетом разработки рекламных мероприятий и управление маркетинговым бюджетом | ПМ 13. Проведение товарной политики с учетом разработки рекламных мероприятий и управление маркетинговым бюджетом | Данный модуль описывает знания, умения и навыки необходимые для применения товарной политики фирмы с учетом разработки рекламных мероприятий и управление формирования маркетингового бюджета. В результате изучения модуля обучающиеся изучают сущность товарной политики; ассортимент и номенклатуру товара; стандартизацию и сертификацию товаров; определение нового товара; применение составляющих комплекса продвижения; выхода на международный рынок ; использование рекламы и выставочной деятельности; закономерности развития рынка и изделий; применение инструментов маркетингового анализа и оценки стратегии конкурентных преимуществ конкурентов; управление маркетинговым бюджетом и распределение бюджетных расходов маркетинга; порядок величины расходов на маркетинг. При изучении модуля обучающие выполняют курсовую работу (проект), позволяющую определять порядок выполнения работ с учетом требования изучения рынка товаров и услуг; изучают воздействие спроса; изучение спроса и предложения; определять составляющих маркетинговой среды; сущности и процессах маркетинговых исследований; виды рекламы и рекламную деятельность; поведение потребителей на рынке; принципы и критерии сегментирования; определять товарную политику; характеристику товаров; применение нормативных документов при определении качества товаров; установление цен на товары и ценообразование; определение методов маркетингового бюджета; экономические показатели; определять участников промоакции, их обязанности и функции; принимать участие в организации выставок, ярмарок и промоакций; определять порядок продвижения товаров, сбыта товаров и услуг, сервисное обслуживание; применение технических и транспортных средств. | Результат обучения:1) Принимать решения в отношении ассортимента и качества товаров с учетом их продвижения на внешние рынки. | | Маркетинг Организация рекламной деятельности Налоги и налогообложение Теория статистики Товароведение Стандартизация, метрология и сертификация Международный маркетинг Профессиональная практика (производственная) |
| Критерии оценки: | 1.Определяет ассортимент и номенклатуру товаров. 2.Принимает решения по отношению ассортимента и номенклатуры. 3.Определяет промышленный и товарный ассортимент. 4.Определяет широту, глубину, гармоничность ассортимента товаров. 5. Применяет методы поиска и генерирования новых идей. 6 .Разрабатывает поэтапно новый товар. 7. Принимает решения о марочном, брендовом названии товара. 8.Определяет ассортимент нового товара. 9. Соблюдает требования норм, стандартов и сертификатов по качеству товара. 10. Применяет методы определения качества различных групп товаров. 11.Осуществляет контроль качества товаров и услуг. 12.Дает характеристику основным направлениям товарной политики на внешнем рынке. |
| Результат обучения: 2) Определять этапы жизненного цикла товара. | |
| Критерии оценки: | 1. Дает характеристику этапам жизненного цикла товара и их особенностям. 2. Устанавливает цены на разных фазах жизненного цикла товара. 3. Разрабатывает маркетинговую стратегию и тактику на основе концепции жизненного цикла товара. |
| Результат обучения: 3) Выполнять организацию работы по применению составляющих комплекса продвижения товаров. | |
| Критерии оценки: | 1.Дает характеристику видам и особенностям рекламы. 2.Определяет каналы сбыта товара и формы стимулирования. 3.Разрабатывает рекламные обращения, слоганы. 4.Выбирает средства и каналы передачи информации. 5.Проводит контроль по оценке эффективности рекламы. 6. Применяет формы и методы продвижения товаров и услуг. 7. Определяет участников промоакций, обязанности и выполняемые функции. 8.Применяет знания о выставочной деятельности и принципах организации выставок, ярмарок и промоакций в проводимых мероприятиях. 9. Определяет потребность в оборудовании для проведения ярмарок и выставок. 10.Контролирует процесс проведения промоакций, выставки. 11.Рассчитывает эффективность проведенной промоакции или участия в выставке. 12.Оформляет и предоставляет результаты в виде отчета. 13. Применяет составляющие комплекса продвижения товара на внешний рынок. |
| Результат обучения: 4) Определять методы формирования и управлять маркетинговым бюджетом . | |
| Критерии оценки | 1.Применяет методы определения маркетингового бюджета. 2 Определяет расходы на исследование рынка, обеспечение конкурентоспособности товара, информационную связь с покупателями. 3.Определяет расходы на организацию товародвижения и сбытовой сети. 4.Владеет основными методами формирования маркетингового бюджета, налогообложения, статистического учета. 5.Соблюдает нормы маркетинговых затрат. 6.Управляет маркетинговым бюджетом фирмы. |
| ПК 14. Формировать предложения по прогнозированию производства конкретных товаров(услуг) | ПМ 14. Формирование предложений по прогнозированию производства конкретных товаров(услуг), ценообразование и отчетности | Данный модуль описывает знания, умения и навыки необходимые для формирования предложений по прогнозированию производства конкретных товаров (услуг), непрерывное улучшение коммерческой деятельности организации и подготовку отчета о проделанной работе. В результате изучения модуля обучающиеся осваивают: методы, порядок подготовки предложении по определению прогнозирования производства конкретных товаров (услуг); методы хозяйствования ; способы управления и координирования информацией; осуществление стратегического планирования; развитие каналов сбыта и продвижения; этапы и методы ценообразования; планы развития производства; основы организации предприятия; расширение ассортимента и улучшение качества выпускаемой продукции; основы менеджмента качества; порядок согласования и утверждения бизнес-планов; применение технологии управления изменениями, организацию деятельности проектных команд. При изучении модуля учатся: составлять отчет о проделанной работе; применять методы учета и выполнения плана реализации; определять экономические показатели маркетинговой деятельности; определять организацию и технологию производства, труда и управление; хранить коммерческую тайну организации; применять совокупность постановлений, распоряжений, приказов, других руководящих, методических и нормативных материалов по организации сбыта и поставке готовой продукции. | Результат обучения: 1) Определять подготовку предложений по прогнозированию производства конкретных товаров (услуг). | | Маркетинг Организация рекламной деятельности Производственная логистика Организация и технология отрасли Экономика предприятия Основы менеджмента Профессиональная практика (производственная) |
| Критерии оценки: | 1.Применяет методы изучения спроса на товары. 2. Исследует спрос потребителей, конкурентное окружение. 3.Соблюдает порядок разработки планов производственно-хозяйственной и финансово –экономической деятельности организации. 4.Применяет методы и порядок разработки прогнозов, перспективных и текущих планов производства. 5.Владеет основами предпринимательства в производственной сфере. 6.Обощает информацию о трендах в потребительских предпочтениях и поведении конкурентов. 7. Управляет и координирует информацию по исследованию спроса и конкурентного окружения. 8.Владеет методами контроля продаж, пост- продажного обслуживания. 9. Осуществление комплексного стратегического планирования по "4-7-пи" маркетинга. 10.Определяет развитие и оптимизирование каналов сбыта и продвижения. |
| Результат обучения: 2) Выполнять организацию работы по изменению и улучшению деятельности организации в коммерческой сфере. | |
| Критерии оценки | 1.Применяет методики согласования и утверждения бизнес-планов. 2.Составляет планы по улучшению и развитию коммерческой деятельности. 3.Оптимизирует бизнес-процессы. 4.Организовывает деятельность проектных команд. 5.Применяет основные особенности корпоративной культуры. 6. Владеет организацией субкультуры крупных структурных подразделений организации. |
| ПК 15.Выполнять квалификационную работу маркетолога | ПМ 15. Выполнение квалификационных работ маркетолога | Данный модуль описывает знания, умения и навыки необходимые для выполнения квалификационных работ маркетолога. При изучении модуля обучающиеся осваивают виды деятельности: проведение комплексного изучения рынка товаров и услуг; организация материально-технического обеспечения, контроля выполнения договорных обязательств; анализ планирования производства, сбыта продукции и организации сервиса; соответствие качества товаров и услуг стандартам; определение товарной и ассортиментной политики, продвижение бренда; планирование и организация ценообразования, финансовых экономических результатов деятельности предприятий; характеристику конкурентов. При изучении модуля обучающие учатся: определять методы и технологии изучения рынка товаров и услуг; устанавливать материально-техническое и кадровое обеспечение производства; производить анализ информационного обеспечения управления организацией и предприятием; определять анализ планирования производства и сбыта продукции; оценивать качество выпускаемой продукции; определять маркетинговые затраты, их эффективность при ценообразовании; продвигать товар на рынок; определять каналы распределения. | Результат обучения: 1) Обосновать выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области комплексного изучения рынка товаров и услуг | | Технологическая (преддипломная практика) |
| Критерии оценки: | 1.Определяет основные функции производственных, экономических и управленческих подразделений. 2.Организовывает материально-техническое обеспечение. 3.Производит анализ планирования производства и сбыта продукции и организует сервисное обслуживание. 4.Определяет соответствие качества товаров и услуг стандартам. 5.Обосновывает механизм формирования маркетинговых затрат. 6.Обосновывает определение товара и товарного ассортимента, продвижение бренда. 7.Определяет планирование и организацию ценообразования, финансовые и экономические результаты деятельности предприятий. 8.Производит анализ информационного обеспечения управления организацией, предприятием. 9.Определяет виды каналов распределения товаров. |
| Результат обучения: 2) Изучить правила ведения товарно-транспортной документации. | |
| Критерии оценки: | 1.Заполняет товарно-транспортные накладные. 2.Заполняет счет – фактуру. 3.Заполняет и принимает документы на тару, оборудование. 4.Обеспечивает и контролирует правильность и своевременность оформления производственной и отчетной документации. |
| Результат обучения: 3) Оформлять квалификационную работу маркетолога. | |
| Критерии оценки: | 1.Собирает и систематизирует материал для отчета по квалификационной работе. 2.Отражает в квалификационной работе знания, умения и навыки маркетолога. 3.Оформляет квалификационную работу. |

      Примечание:

      Использованные аббревиатуры:

      БК - базовая компетенция;

      ПК - профессиональная компетенция;

      БМ – базовые модули;

      ПМ - профессиональные модули.