

Торговое дело
Лист согласования

дополнений и изменений программы подготовки специалистов среднего звена
на 2024/2025 учебный год

На основании приказа Минпросвещения России от 3 июля 2024 года «О внесении изменений в федеральные государственные образовательные стандарты среднего профессионального образования», зарегистрированные в Минюсте России 9 августа 2024 года № 79088 изложить в следующей редакции:

В федеральном государственном образовательном стандарте среднего профессионального образования по специальности **38.02.08 Торговое дело**, утвержденном приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19 июля 2023 г. № 548 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 27 августа 2023 г., регистрационный N 74906):

а) в пункте 1.3 слова "и ФГОС СПО с учетом получаемой специальности" заменить словами ", ФГОС СПО и положений федеральной основной общеобразовательной программы среднего общего образования с учетом получаемой специальности";

б) в сноске " 2" слова "и от 12 августа 2022 г. № 732 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 12 сентября 2022 г., регистрационный № 70034)." заменить словами ", от 12 августа 2022 г. № 732 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 12 сентября 2022 г., регистрационный N 70034) и от 27 декабря 2023 г. № 1028 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 2 февраля 2024 г., регистрационный № 77121).";

в) пункт 3.3 изложить в следующей редакции:

"3.3. Выпускник, освоивший образовательную программу, должен обладать профессиональными компетенциями (далее - ПК), соответствующими выбранным видам деятельности (таблица № 2), предусмотренным пунктом 2.4 ФГОС СПО, сформированными в том числе на основе профессиональных стандартов (при наличии), указанных в ПОП:

Виды деятельности	Профессиональные компетенции, соответствующие видам деятельности
организация и осуществление торговой деятельности	ПК. 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий. ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта. ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий. ПК. 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение. ПК. 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту. ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.
товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)	ПК. 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий. ПК. 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров. ПК. 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения. ПК. 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров. ПК. 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.

организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга. ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации. ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий. ПК 2.4. Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках. ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов. ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов. ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности. ПК 2.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.
осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий. ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров. ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов. ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж. ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса. ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов. ПК 3.7. Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов. ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
осуществление продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)	ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий. ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров. ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами в процессе оказания услуги продажи и (или) выкупа товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов. ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж. ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса. ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов. ПК 3.7. Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов. ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-

	информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
осуществление продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)	ПК 3.1. Осуществлять сопровождение базы данных инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий. ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров. ПК 3.3. Осуществлять подготовку коммерческих предложений и проведение презентаций инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным клиентам. ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж. ПК 3.5. Консультировать клиентов по использованию и возможностям инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих. ПК 3.6. Осуществлять контроль всего цикла продаж инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих, в том числе с использованием специализированных программных продуктов. ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	ПК 3.1. Определять готовность веб-сайта к продвижению. ПК 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет". ПК 3.3. Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализации в сети Интернет. ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет- сообщество. ПК 3.5. Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика. ПК 3.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".
организация и осуществление выставочной деятельности (по выбору)	ПК 3.1. Осуществлять формирование, ведение клиентской базы, а также мероприятий деловой и дополнительной программы выставок и их актуализацию, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий. ПК 3.2. Оформлять маркетинговые материалы о торгово-промышленных выставках. ПК 3.3. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки. ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет- сообщество. ПК 3.5. Организовывать проведение торгово-промышленной выставки в соответствии с заявленной программой и соглашениями с соблюдением требований нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения. ПК 3.6. Осуществлять контроль исполнения клиентами обязательств по оплате участия в торгово-промышленной выставке. ПК 3.7. Консультировать участников торгово-промышленной выставки по вопросам оптимальной организации их участия.

г) подпункт "в" пункта 4.7 изложить в следующей редакции:

"в) внешняя оценка качества образовательной программы может осуществляться в рамках профессионально-общественной аккредитации, проводимой работодателями, их объединениями, а также уполномоченными ими организациями в целях признания качества и уровня подготовки

выпускников, отвечающих требованиям профессиональных стандартов, требованиям рынка труда к специалистам соответствующего профиля."