



**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
«КОЛЛЕДЖ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ И СОВРЕМЕННЫХ  
ТЕХНОЛОГИЙ»**

---



**ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ  
СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА**

**по специальности 38.02.04 – Коммерция (по отраслям)**

**Квалификация: менеджер по продажам**

**Форма обучения: очная**

Москва 2017

## **ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА**

**по специальности 38.02.04 – Коммерция (по отраслям)**

**Квалификация: менеджер по продажам**

Программа подготовки специалистов среднего звена, по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) разработана с учетом требований рынка труда на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (ФГОС СПО), а также с учетом рекомендованной примерной образовательной программы.

Цель (миссия) ППССЗ СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) состоит в способности:

- подготовить менеджера по продажам к успешной работе в области профессиональной деятельности в учреждениях по организации торговли и услуг на основе гармоничного сочетания научной, фундаментальной и профессиональной подготовки кадров;

### **Срок освоения ППССЗ.**

Срок освоения ППССЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) при очной форме получения образования составляют на базе среднего (полного) общего образования **1 год 10 месяцев**, на базе основного общего **2 года 10 месяцев**.

Сроки получения СПО по ППССЗ базовой подготовки независимо от применяемых образовательных технологий увеличиваются:

- для обучающихся по очно-заочной и заочной формам обучения на базе среднего общего образования – **не более чем на 1 год**; на базе основного общего образования – **не более чем на 1,5 года**;

- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья – **не более чем на 10 месяцев**.

### **Трудоемкость ППССЗ.**

Трудоемкость ППССЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) по очной форме обучения в соответствии с ФГОС СПО составляет: *максимальная учебная нагрузка – 3186 часов; обязательная часть учебных циклов ППССЗ – 2124 часа; вариативная часть учебных циклов ППССЗ – 972 часа; всего на обучение по учебным циклам ППССЗ - 3186 часов*, из них **2124 часа** обязательной учебной нагрузки и включает все виды аудиторной и самостоятельной работы студентов, учебную и производственную практику (по профилю специальности) **10 недель**, производственную (преддипломную практику) **4 недели**, промежуточную аттестацию **3 недели**, государственную итоговую аттестацию – **6 недель**. В том числе: подготовка выпускной квалификационной работы **4 недели**, защита выпускной квалификационной работы **2 недели**. Каникулы – **13 недель**.

### **Особенности программы подготовки специалистов среднего звена:**

При разработке ППССЗ учтены требования регионального рынка труда, запросы потенциальных работодателей и потребителей в области сферы торговых услуг.

Особое внимание уделено выявлению интересов и совершенствованию

механизмов удовлетворения запросов работодателей и обучаемых.

### **Востребованность выпускников.**

Менеджеры по продажам востребованы в организациях и центрах торговли не только на всей территории России, но и в ближнем и дальнем зарубежье вследствие недостаточного количества образовательных учреждений среднего профессионального образования по подготовке данных специалистов.

### **1.3. Требования к абитуриенту.**

Абитуриент должен иметь среднее общее образование или основное общее образование и документ государственного образца об образовании.

## **ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫПУСКНИКА**

Область профессиональной деятельности выпускников включает:

\* организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

Объектами профессиональной деятельности выпускников являются:

\* товары, производимые и/или реализуемые в производственных, обслуживающих организациях;

\* услуги, оказываемые сервисными организациями;

\* первичные трудовые коллективы.

Виды профессиональной деятельности выпускников:

\* Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

\* Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

\* Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.

\* Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих в соответствии с ФГОС СПО специальности, в т.ч.:

\* Агент коммерческий.

\* Кассир торгового зала.

\* Контролер-кассир.

\* Продавец непродовольственных товаров.

\* Продавец продовольственных товаров.