

Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация "Международный Восточно-Европейский колледж"

План одобрен Педагогическим советом колледжа
Протокол № 1 от 26.08.2026

УТВЕРЖДАЮ

Директор

Новикова Варвара Валентиновна

31.08.2026 г.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

программы подготовки специалистов среднего звена среднего профессионального образования

38.02.08

Направление 38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность программы: Товароведение и продажа потребительских товаров

Квалификация: специалист торгового дела

Форма обучения: Заочная

Срок получения образования по ОП: 1 г. 10 м. (ускоренное обучение)

Год начала подготовки (по учебному плану) 2026
Учебный год 2026-2027
Образовательный стандарт (ФГОС) № 548 от 19.07.2023

Основной	Виды деятельности
+	организация и осуществление торговой деятельности
+	организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)
-	осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)

Календарный учебный график

Мес	Сентябрь				29 - 5	Октябрь			27 - 2	Ноябрь				Декабрь				29 - 4	Январь			26 - 1	Февраль			23 - 1	Март				30 - 5	Апрель			27 - 3	Май				Июнь				29 - 5
Числа	1 - 7	8 - 14	15 - 21	22 - 28		6 - 12	13 - 19	20 - 26		3 - 9	10 - 16	17 - 23	24 - 30	1 - 7	8 - 14	15 - 21	22 - 28		5 - 11	12 - 18	19 - 25		2 - 8	9 - 15	16 - 22		2 - 8	9 - 15	16 - 22	23 - 29		6 - 12	13 - 19	20 - 26		4 - 10	11 - 17	18 - 24	25 - 31	1 - 7	8 - 14	15 - 21	22 - 28	
Нед	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44
I																Э	Э	К	К																	Э	Э	У	П	П				
II											У	П	П	П	П	Э	Э	К	К											Э	Э	У	П	П	П	П	Г	Г	Г	Г	Г	Г	=	

Сводные данные

		Курс 1			Курс 2			Итого
		Сем. 1	Сем. 2	Всего	Сем. 3	Сем. 4	Всего	
	Теоретическое обучение	15	20	35	10	11	21	56
У	Учебная практика		1	1	1	1	2	3
П	Производственная практика (по профилю специальности)		2	2	4	4	8	10
Э	Лабораторно-экзаменационная сессия	2	2	4	2	2	4	8
Г	Государственная итоговая аттестация					6	6	6
К	Каникулы	2	8	10	2		2	12
Итого		19	33	52	19	24	43	95

Июль			27 - 2	Август			
6 - 12	13 - 19	20 - 26		3 - 9	10 - 16	17 - 23	24 - 31
45	46	47	48	49	50	51	52
К	К	К	К	К	К	К	К
=	=	=	=	=	=	=	=

Структура образовательной программы	Объем образовательной программы в академических часах	
	ФГОС	УП
		Фактическое
Дисциплины (модули)	1260	2268
Практики	360	468
Государственная итоговая аттестация	216	216
Общий объем образовательной программы:		
на базе основного общего образования, включая получение среднего общего образования на основе требований федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования	4428	2952

-	-	-	Формы пром. атт.				Итого акад. часов							Объём ОП		Курс 1	
																Семестр 1	Семестр 2
Считать в плане	Индекс	Наименование	Экзамен	Дифференцированный зачет	КР	Итоговая контрольная работа	Трудоемкость	По плану	Конт. раб.	Ауд.	СР	ПАТТ	Пр. подгот	Обяз. часть	Вар. часть	Итого	Итого
ПП.ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА							2952	2952	880	920	1384	120		1640	1312	468	600
СГ.Социально-гуманитарный цикл							412	412	42	54	302			312	100	244	100
+	СГ.01	История России				1	48	48	6	6	42			48		48	
+	СГ.02	Иностранный язык в профессиональной деятельности		2			64	64	10	10	54			32	32	32	32
+	СГ.03	Безопасность жизнедеятельности		2			68	68	8	8	60			68			68
+	СГ.04	Физическая культура		1			120	120	12	12	108			120		120	
+	СГ.05	Основы финансовой грамотности				1	44	44	6	6	38			44		44	
+	СГ.06	Введение в специальность: общие компетенции профессионала					36	36		6					36		
+	СГ.07	Эффективное поведение на рынке труда					32	32		6					32		
ОП.Общепрофессиональный цикл							646	646	34	70	196	36		276	370	140	72
+	ОП.01	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	1				68	68	8	6	48	12		44	24	68	
+	ОП.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности					96	96		10				52	44		
+	ОП.03	Эксплуатация торгового- технологического оборудования и охрана труда					54	54		6				48	6		
+	ОП.04	Автоматизация торгово-технологических процессов	3				54	54	8	6	34	12		52	2		
+	ОП.05	Основы предпринимательства	1				72	72	10	8	50	12		48	24	72	
+	ОП.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности		2			36	36	4	4	32			32	4		36
+	ОП.07	Психология и этика профессиональной деятельности					36	36		4					36		
+	ОП.09	Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров					80	80		8					80		
+	ОП.10	Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия					42	42		6					42		
+	ОП.10	Навигатор карьеры					72	72		8					72		
+	ОП.11	Логистика		2			36	36	4	4	32				36		36
П.Профессиональный цикл							1678	1678	588	580	886	84		836	842	84	428
+	ПМ.01	Организация и осуществление торговой деятельности	22	222			506	506	136	134	226	24		180	326	84	302
+	МДК.01.01	Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	2				198	198	20	18	166	12		34	164	84	114
+	МДК.01.02	Организация и осуществление продаж					120	120		10				40	80		

+	МДК.01.03	Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд		2			68	68	8	8	60			34	34		68
+	УП.01	Учебная практика		2			36	36	36	36				36			36
+	ПП.01	Производственная практика		2			72	72	72	72				36	36		72
+	ПМ.01.01(К)	Экзамен по модулю "Организация и осуществление торговой деятельности"	2				12	12				12			12		12
+	ПМ.02	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	444	444	4		660	660	240	236	384	36		406	254		
+	МДК.02.01	Технология проведения маркетинговых исследований		4			126	126	14	14	112			64	62		
+	МДК.02.02	Ценообразование в торговой деятельности	4		4		182	182	28	26	142	12		128	54		
+	МДК.02.03	Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы	4				160	160	18	16	130	12		106	54		
+	УП.02	Учебная практика		4			36	36	36	36				36			
+	ПП.02	Производственная практика		4			144	144	144	144				72	72		
+	ПМ.02.01(К)	Экзамен по модулю "Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли"	4				12	12				12			12		
+	ПМ.03	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	33	33			512	512	212	210	276	24		250	262		126
+	МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	3				320	320	32	30	276	12		178	142		126
+	УП.03	Учебная практика		3			36	36	36	36				36			
+	ПП.03	Производственная практика		3			144	144	144	144				36	108		
+	ПМ.03.01(К)	Экзамен по модулю "Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами"	3				12	12				12			12		
ГИА.Государственная итоговая аттестация							216	216	216	216				216			
+	ГИА.02	Демонстрационный экзамен					216	216	216	216				216			

Курс 2		Закрепленная кафедра	
Семестр 3	Семестр 4		
Итого	Итого	Код	Наименование
440	876		
54			
54			
386	660		

	660		
	126		
	182		
	160		
	36		
	144		
	12		
386			
194			
36			
144			
12			
	216		
	216		

-	-	-	Формы пром. атт.				Итого акад. часов									Объё
Считать в плане	Индекс	Наименование	Экзамен	Дифференцированный зачет	КР	Итоговая контрольная работа	Трудоемкость	По плану	Конт. раб.	Лек	Пр	ИП	Конс	СР	ПАТТ	Обяз. часть
ПП.ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА							2952	2952	880	88	768		14	1384	120	1640
СГ.Социально-гуманитарный цикл							412	412	42	22	20			302		312
+	СГ.01	История России				1	48	48	6	4	2			42		48
+	СГ.02	Иностранный язык в профессиональной деятельности		2			64	64	10	4	6			54		32
+	СГ.03	Безопасность жизнедеятельности		2			68	68	8	4	4			60		68
+	СГ.04	Физическая культура		1			120	120	12	6	6			108		120
+	СГ.05	Основы финансовой грамотности				1	44	44	6	4	2			38		44
+	СГ.06	Введение в специальность: общие компетенции профессионала					36	36								
+	СГ.07	Эффективное поведение на рынке труда					32	32								
ОП.Общепрофессиональный цикл							646	646	34	16	12		6	196	36	276
+	ОП.01	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	1				68	68	8	4	2		2	48	12	44
+	ОП.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности					96	96								52
+	ОП.03	Эксплуатация торгово- технологического оборудования и охрана труда					54	54								48
+	ОП.04	Автоматизация торгово-технологических процессов	3				54	54	8	4	2		2	34	12	52
+	ОП.05	Основы предпринимательства	1				72	72	10	4	4		2	50	12	48
+	ОП.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности		2			36	36	4	2	2			32		32
+	ОП.07	Психология и этика профессиональной деятельности					36	36								
+	ОП.09	Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров					80	80								
+	ОП.10	Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия					42	42								
+	ОП.10	Навигатор карьеры					72	72								
+	ОП.11	Логистика		2			36	36	4	2	2			32		
П.Профессиональный цикл							1678	1678	588	50	520		8	886	84	836
+	ПМ.01	Организация и осуществление торговой деятельности	22	222			506	506	136	12	122		2	226	24	180
+	МДК.01.01	Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	2				198	198	20	8	10		2	166	12	34
+	МДК.01.02	Организация и осуществление продаж					120	120								40

+	МДК.01.03	Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд		2			68	68	8	4	4			60		34
+	УП.01	Учебная практика		2			36	36	36		36					36
+	ПП.01	Производственная практика		2			72	72	72		72					36
+	ПМ.01.01(К)	Экзамен по модулю "Организация и осуществление торговой деятельности"	2				12	12							12	
+	ПМ.02	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	444	444	4		660	660	240	22	204		4	384	36	406
+	МДК.02.01	Технология проведения маркетинговых исследований		4			126	126	14	6	8			112		64
+	МДК.02.02	Ценообразование в торговой деятельности	4		4		182	182	28	8	8		2	142	12	128
+	МДК.02.03	Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы	4				160	160	18	8	8		2	130	12	106
+	УП.02	Учебная практика		4			36	36	36		36					36
+	ПП.02	Производственная практика		4			144	144	144		144					72
+	ПМ.02.01(К)	Экзамен по модулю "Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли"	4				12	12							12	
+	ПМ.03	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	33	33			512	512	212	16	194		2	276	24	250
+	МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	3				320	320	32	16	14		2	276	12	178
+	УП.03	Учебная практика		3			36	36	36		36					36
+	ПП.03	Производственная практика		3			144	144	144		144					36
+	ПМ.03.01(К)	Экзамен по модулю "Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами"	3				12	12							12	
ГИА.Государственная итоговая аттестация							216	216	216		216					216
+	ГИА.02	Демонстрационный экзамен					216	216	216		216					216

[illegible]

[illegible]

[illegible]

			660	240	22	204	10		4	384	36
			126	14	6	8				112	
			182	28	8	8	10		2	142	12
			160	18	8	8			2	130	12
			36	36		36					
			144	144		144					
			12								<i>12</i>
2	160	24									
2	160	12									
		<i>12</i>									
			216	216		216					
			216	216		216					

Индекс	Содержание
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
ОК 06.	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;
ОК 07.	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;
ОК 08.	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.
Вид 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.
Вид деятельности: 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.
Вид деятельности: 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.	Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
ПК 3.8.	Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

Тип
ОК
ОК
ОК
ОК
ОК
ОК
ОК
ОК
ОК
ПК
ПК
ПК
ПК
ПК
ПК
ПК
ПК
ПК
ПК
ПК
ПК
ПК
ПК
ПК
ПК
ПК
ПК

ПК
ПК
ПК
ПК

Индекс	Наименование
ПП	ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА
СГ	Социально-гуманитарный цикл
СГ.01	История России
СГ.02	Иностранный язык в профессиональной деятельности
СГ.03	Безопасность жизнедеятельности
СГ.04	Физическая культура
СГ.05	Основы финансовой грамотности
СГ.06	Введение в специальность: общие компетенции профессионала
СГ.07	Эффективное поведение на рынке труда
ОП	Общепрофессиональный цикл
ОП.01	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации
ОП.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности
ОП.03	Эксплуатация торгового- технологического оборудования и охрана труда
ОП.04	Автоматизация торгово-технологических процессов
ОП.05	Основы предпринимательства
ОП.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности
ОП.07	Психология и этика профессиональной деятельности
ОП.09	Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров
ОП.10	Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия
ОП.10	Навигатор карьеры
ОП.11	Логистика
П	Профессиональный цикл
ПМ.01	Организация и осуществление торговой деятельности
МДК.01.01	Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках
МДК.01.02	Организация и осуществление продаж
МДК.01.03	Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд
УП.01	Учебная практика
ПП.01	Производственная практика
ПМ.01.01(К)	Экзамен по модулю "Организация и осуществление торговой деятельности"
ПМ.02	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли

МДК.02.01	Технология проведения маркетинговых исследований
МДК.02.02	Ценообразование в торговой деятельности
МДК.02.03	Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы
УП.02	Учебная практика
ПП.02	Производственная практика
ПМ.02.01(К)	Экзамен по модулю "Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли"
ПМ.03	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
УП.03	Учебная практика
ПП.03	Производственная практика
ПМ.03.01(К)	Экзамен по модулю "Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами"
ГИА	Государственная итоговая аттестация
ГИА.02	Демонстрационный экзамен

Формируемые компетенции

[illegible]

Индекс	Наименование	Компетенции	Требования к образованию
--------	--------------	-------------	--------------------------

Индекс

№	Индекс	Наименование	Семестр 1										Неделя	Се				
			Контроль	Академических часов								Контроль		Всего	Академ			
				Всего	Кон такт.	Лек	Пр	КРП	ИП	Конс	СР				Контр оль	Кон такт.	Лек	Пр
ИТОГО (с факультативами)				468								17		600				
ИТОГО по ОП (без факультативов)				468										600				
УЧЕБНАЯ НАГРУЗКА, (акад.час/нед)		ОП, факультативы		27,53										22,37				
		Аудиторная нагрузка		3,34										2,5				
		Контактная работа		3,6										2,6				
ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ)				468	54	28	22			4	390	24	ТО: 15 Э: 2		492	52	24	26
1	СГ.01	История России	К	48	6	4	2				42							
2	СГ.02	Иностранный язык в профессиональной деятельности		32	4	2	2				28			ЗаО	32	6	2	4
3	СГ.03	Безопасность жизнедеятельности												ЗаО	68	8	4	4
4	СГ.04	Физическая культура	ЗаО	120	12	6	6				108							
5	СГ.05	Основы финансовой грамотности	К	44	6	4	2				38							
6	ОП.01	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	Эк	68	8	4	2			2	48	12						
7	ОП.05	Основы предпринимательства	Эк	72	10	4	4			2	50	12						
8	ОП.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности												ЗаО	36	4	2	2
9	ОП.11	Логистика												ЗаО	36	4	2	2
10	ПМ.01	Организация и осуществление торговой деятельности		84	8	4	4				76			Эк(2) ЗаО(3)	302	128	8	118
11	МДК.01.01	Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках		84	8	4	4				76			Эк	114	12	4	6
12	МДК.01.03	Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд												ЗаО	68	8	4	4
13	ПМ.01.01(К)	Экзамен по модулю "Организация и осуществление торговой деятельности"												Эк	12			
14	ПМ.03	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами													126	10	6	4
15	МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами													126	10	6	4
ПРАКТИКИ			(План)											108	108		108	
	УП.01	Учебная практика											ЗаО	36	36		36	

ПП.01	Производственная практика												3аО	72	72		72
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ		(План)															
ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ФОРМЫ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ		Эк(2) К(2)											Эк(2) К(2)				
КАНИКУЛЫ											2						

Семестр 2						Итого за курс											Каф.	Семестр	
Академических часов					Неделя	Контроль	Академических часов								Неделя				
КРП	ИП	Конс	СР	Контр оль			Всего	Кон такт.	Лек	Пр	КРП	ИП	Конс	СР		Контр оль			
						25		1068									42		
								1068											
								24,95											
								2,92											
								3,1											
		2	416	24	ТО: 20 Э: 2		960	106	52	48			6	806	48	ТО: 35 Э: 4			
						К	48	6	4	2				42				1	
			26			ЗаО	64	10	4	6				54				12	
			60			ЗаО	68	8	4	4				60				2	
						ЗаО	120	12	6	6				108				1	
						К	44	6	4	2				38				1	
						Эк	68	8	4	2			2	48	12			1	
						Эк	72	10	4	4			2	50	12			1	
			32			ЗаО	36	4	2	2				32				2	
			32			ЗаО	36	4	2	2				32				2	
		2	150	24		Эк(2) ЗаО(3)	386	136	12	122			2	226	24			12	
		2	90	12		Эк	198	20	8	10			2	166	12			12	
			60			ЗаО	68	8	4	4				60				2	
				12		Эк	12								12			2	
			116				126	10	6	4				116				23	
			116				126	10	6	4				116				23	
					3		108	108		108					3				
					1	ЗаО	36	36		36					1		2		

					2	3aO	72	72		72						2		2
2) 3aO(7)						Эк(4) 3aO(7) К(2)												
					8											10		

№	Индекс	Наименование	Семестр 3										Неделя	Контроль	Се			
			Контроль	Академических часов								Всего			Кон такт.	Лек	Пр	
				Всего	Кон такт.	Лек	Пр	КРП	ИП	Конс	СР							Контр оль
ИТОГО (с факультативами)				440								17		876				
ИТОГО по ОП (без факультативов)				440										876				
УЧЕБНАЯ НАГРУЗКА, (акад.час/нед)		ОП, факультативы		21,67										36,93				
		Аудиторная нагрузка		2,6										5,1				
		Контактная работа		3										5,46				
ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ)				260	30	14	12			4	194	36	ТО: 10 Э: 2		480	60	22	24
1	ОП.04	Автоматизация торгово-технологических процессов	Эк	54	8	4	2			2	34	12						
2	ПМ.02	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли										Эк(3) ЗаО(3) КР		660	240	22	204	
3	МДК.02.01	Технология проведения маркетинговых исследований										ЗаО		126	14	6	8	
4	МДК.02.02	Ценообразование в торговой деятельности										Эк КР		182	28	8	8	
5	МДК.02.03	Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы										Эк		160	18	8	8	
6	ПМ.02.01(К)	Экзамен по модулю "Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли"										Эк		12				
7	ПМ.03	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	Эк(2) ЗаО(2)	386	202	10	190			2	160	24						
8	МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	Эк	194	22	10	10			2	160	12						
9	ПМ.03.01(К)	Экзамен по модулю "Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами"	Эк	12								12						
ПРАКТИКИ		(План)		180	180		180						5		180	180		180
	УП.02	Учебная практика												ЗаО	36	36		36
	УП.03	Учебная практика	ЗаО	36	36		36						1					
	ПП.02	Производственная практика												ЗаО	144	144		144
	ПП.03	Производственная практика	ЗаО	144	144		144						4					
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ		(План)													216	216		216
	ГИА.02	Демонстрационный экзамен													216	216		216

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ФОРМЫ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ	Эк(3) ЗаО(2)		Эк(3)
КАНИКУЛЫ		2	

Семестр 4						Итого за курс											Каф.	Семестр	
Академических часов					Неделя	Контроль	Академических часов								Неделя				
КРП	ИП	Конс	СР	Контр оль			Всего	Кон такт.	Лек	Пр	КРП	ИП	Конс	СР		Контр оль			
						24		1316									41		
								1316											
								29,3											
								3,85											
								4,23											
10		4	384	36	ТО: 11 Э: 2		740	90	36	36	10		8	578	72	ТО: 21 Э: 4			
						Эк	54	8	4	2			2	34	12			3	
10		4	384	36		Эк(3) ЗаО(3) КР	660	240	22	204	10		4	384	36			4	
			112			ЗаО	126	14	6	8				112				4	
10		2	142	12		Эк КР	182	28	8	8	10		2	142	12			4	
		2	130	12		Эк	160	18	8	8			2	130	12			4	
				12		Эк	12								12			4	
						Эк(2) ЗаО(2)	386	202	10	190			2	160	24			23	
						Эк	194	22	10	10			2	160	12			23	
						Эк	12								12			3	
					5		360	360		360					10				
					1	ЗаО	36	36		36					1		4		
						ЗаО	36	36		36					1		3		
					4	ЗаО	144	144		144					4		4		
						ЗаО	144	144		144					4		3		
					6		216	216		216					6				
					6		216	216		216					6		4		

ЗаО(3) КР		Эк(6) ЗаО(5) КР	
			2

-	-	-	-	Общий объем в семестре		Объем практической подготовки (акад. час)						
Считать в плане	Индекс	Наименование	Семестр/ Курс	з.е.	Часов	Итого	Лек пр. подгот	Пр пр. подгот	КРП пр. подгот	ИП пр. подгот	Конс пр. подгот	СР пр. подгот
СГ.Социально-гуманитарный цикл												
+	СГ.01	История России	1		48							
+	СГ.02	Иностранный язык в профессиональной деятельности	1		32							
			2		32							
+	СГ.03	Безопасность жизнедеятельности	2		68							
+	СГ.04	Физическая культура	1		120							
+	СГ.05	Основы финансовой грамотности	1		44							
ОП.Общепрофессиональный цикл												
+	ОП.01	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	1		68							
+	ОП.04	Автоматизация торгово-технологических процессов	3		54							
+	ОП.05	Основы предпринимательства	1		72							
+	ОП.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	2		36							
+	ОП.11	Логистика	2		36							
П.Профессиональный цикл												
+	МДК.01.01	Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	1		84							
			2		114							
+	МДК.01.03	Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	2		68							
+	УП.01	Учебная практика	2		36							
+	ПП.01	Производственная практика	2		72							
+	ПМ.01.01(К)	Экзамен по модулю "Организация и осуществление торговой деятельности"	2		12							
+	МДК.02.01	Технология проведения маркетинговых исследований	4		126							
+	МДК.02.02	Ценообразование в торговой деятельности	4		182							
+	МДК.02.03	Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы	4		160							
+	УП.02	Учебная практика	4		36							
+	ПП.02	Производственная практика	4		144							
+	ПМ.02.01(К)	Экзамен по модулю "Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли"	4		12							

+	МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	2		126							
			3		194							
+	УП.03	Учебная практика	3		36							
+	ПП.03	Производственная практика	3		144							
+	ПМ.03.01(К)	Экзамен по модулю "Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами"	3		12							

ГИА.Государственная итоговая аттестация

[illegible]

[illegible]

Название практики	Курс	Сем. курса	Кафедра	+	Продолжительность (недель)	Студ.	Часов					
							на студента	на студента в неделю	на подгруппу	на подгруппу в неделю		
Вид практики: Учебная практика												
	УП.01 Учебная практика	1	2			1						
	УП.03 Учебная практика	2	1			1						
	УП.02 Учебная практика	2	2			1						
Вид практики: Производственная практика												
	ПП.01 Производственная практика	1	2			2						
	ПП.03 Производственная практика	2	1			4						
	ПП.02 Производственная практика	2	2			4						
Итого по факту												
Итого по плану						13						

Вид	Курс	Сем	Каф.	Студ.	Замечания
Ценообразование в торговой деятельности					
КР	2	2		0	

		Итого				Курс 1			Курс 2		
		Часов				Всего	Сем. 1	Сем. 2	Всего	Сем. 3	Сем. 4
		Не менее	Итого	Факт	Переат.						
	Итого по ОП		2952	2504	448	1068	468	600	1316	440	876
ПП	ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА		2952	2384	568	1068	468	600	1316	440	876
СГ	Социально-гуманитарный цикл		412	344	68	344	244	100			
ОП	Общепрофессиональный цикл		646	266	380	212	140	72	54	54	
П	Профессиональный цикл		1678	1558	120	512	84	428	1046	386	660
ГИА	Государственная итоговая аттестация		216	216					216		216
	Учебная нагрузка (акад.час/нед)	ОП, факультативы	26.57			-	27.53	22.37	-	21.67	36.93
	Контактная работа в период ТО (акад.час/нед)	ОП	3.5			-	3.6	2.6	-	3	5.46
	Обязательные формы промежуточной аттестации	ЭКЗАМЕН (Эк)				4	2	2	6	3	3
		ЗАЧЕТ С ОЦЕНКОЙ (ЗаО)				7		7	5	2	3
		КУРСОВАЯ РАБОТА (КР)							1		1
		КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА (К)				2	2				
	Доля учебных занятий и практик в ОП (%)		24.26%								
	Доля практик в профессиональном цикле (%)		27.89%								

Вид работы	Каф.	Студ.	Часов на студ.	Трудоемкость
------------	------	-------	----------------	--------------

Консультации по

Комиссия №1			
Каф.	Студ.	Часов на студ./гр.	Трудоемкость

Член комиссии

Примечания к комиссиям ГЭК

Комиссия №1			
Каф.	Студ.	Часов на студ./гр.	Трудоемкость

Член комиссии

Дежурство

Примечания к комиссиям ГЭК

В АС Нагрузка применять только для указанного контингента

False

Нормы часов (акад.)	
Академических часов в одной зачетной единице трудоемкости (з.е.)	36
Максимальная учебная нагрузка в неделю (акад.час/нед)	54
Минимальный объем обязат. контактной работы за учебный год (акад.час/год)	0
Максимальный объем обязат. контактной работы за учебный год (акад.час/год)	36

Нормы часов (акад.) форм контроля	
Часов на экзамен	9
Часов на зачет	4
Часов на зачет с оценкой	4

Номер	Аббревиатура	Название кафедры
-------	--------------	------------------

ПЕРЕЧЕНЬ ЛАЕ

№
Кабинеты:
1
2
3
4
5
6
7
Лаборатории:
1
2
3
Мастерские:
1
Спортивный комп
1
2
Залы
1
2

БОРАТОРИЙ, КАБИНЕТОВ, МАСТЕРСКИХ И ДР.

Наименование
История России;
Иностранный язык в профессиональной деятельности;
Безопасность жизнедеятельности;
Основы финансовой грамотности, экономика и анализ финансово-хозяйственной деятельности торговой организации
Автоматизация торгово-технологических процессов, эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда;
Правовое обеспечение профессиональной деятельности;
Междисциплинарные курсы и модули
Предпринимательства и интернет – маркетинга;
Автоматизации и цифровизации торговой деятельности;
Товароведения и организации экспертизы качества товаров
Учебный магазин.
тлекс
спортивный зал
спортивная площадка с полосой препятствий
библиотека, читальный зал с выходом в интернет
актовый зал

