

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: Коммерция и осуществление интернет-маркетинга

Квалификация: специалист торгового дела
Форма обучения: Очная
Срок получения образования по ОП: 1 г. 10 м.
Уровень образования при приеме на обучение: среднее общее образование

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	К	К																			У	П	П	Э	К		
II												У	П	П	П	П	Э	К	К												У	П	П	П	П	Э	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	16	20	36	11	12	23	59
У	Учебная практика		1	1	1	1	2	3
П	Производственная практика (по профилю специальности)		2	2	4	4	8	10
Э	Промежуточная аттестация	1	1	2	1	1	2	4
Г	Государственная итоговая аттестация					6	6	6
К	Каникулы	2	9	11	2		2	13
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 среднего общего образования	2952	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	Трудоёмкость	По плану	Конт. раб.	Ауд.	СР	ПАТТ	Пр. подгот	Обяз. часть	Вар. часть	Итого	Итого
ПП.ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА							2952	2952	2486	2468	322	144		1640	1312	612	864
СГ.Социально-гуманитарный цикл							412	412	384	384	28			312	100	174	114
+	СГ.01	История России		1			48	48	36	36	12			48		48	
+	СГ.02	Иностранный язык в профессиональной деятельности		4			64	64	64	64				32	32	16	16
+	СГ.03	Безопасность жизнедеятельности		2			68	68	68	68				68			68
+	СГ.04	Физическая культура		4			120	120	116	116	4			120		30	30
+	СГ.05	Основы финансовой грамотности				1	44	44	32	32	12			44		44	
+	СГ.06	Введение в специальность: общие компетенции профессионала		1			36	36	36	36					36	36	
+	СГ.07	Эффективное поведение на рынке труда				4	32	32	32	32					32		
ОП.Общепрофессиональный цикл							646	646	550	544	60	36		276	370	322	234
+	ОП.01	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	1				68	68	48	46	8	12		44	24	68	
+	ОП.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	1				96	96	72	70	12	12		52	44	96	
+	ОП.03	Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда		2			54	54	40	40	14			48	6		54
+	ОП.04	Автоматизация торгово-технологических процессов		3			54	54	40	40	14			52	2		
+	ОП.05	Основы предпринимательства		2			72	72	66	66	6			48	24		72
+	ОП.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности				2	36	36	32	32	4			32	4		36
+	ОП.07	Психология и этика профессиональной деятельности				4	36	36	36	36					36		
+	ОП.09	Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров	1				80	80	66	64	2	12			80	80	
+	ОП.10	Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия		1			42	42	42	42					42	42	
+	ОП.10	Навигатор карьеры		2			72	72	72	72					72		72
+	ОП.11	Логистика				1	36	36	36	36					36	36	
П.Профессиональный цикл							1678	1678	1336	1324	234	108		836	842	116	516
+	ПМ.01	Организация и осуществление торговой деятельности	222	222			506	506	406	402	64	36		180	326	116	390
+	МДК.01.01	Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	2				198	198	152	150	34	12		34	164	116	82
+	МДК.01.02	Организация и осуществление продаж	2				120	120	86	84	22	12		40	80		120

+	МДК.01.03	Организация и осуществление закупок для государственных , муниципальных и корпоративных нужд		2			68	68	60	60	8			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	3444	44	4		660	660	520	514	92	48		406	254		
+	МДК.02.01	Технология проведения маркетинговых исследований	3				126	126	92	90	22	12		64	62		
+	МДК.02.02	Ценообразование в торговой деятельности	4		4		182	182	136	134	34	12		128	54		
+	МДК.02.03	Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы	4				160	160	112	110	36	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	410	408	78	24		250	262		126
+	МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	3				320	320	230	228	78	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	
Семест р 3	Семест р 4		
Итого	Итого	Код	Наименование
612	864		
46	78		
16	16		
30	30		
	32		
54	36		
54			
	36		
512	534		

126	534		
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	2486	780	1658		18	322	144	1640
СГ.Социально-гуманитарный цикл							412	412	384	102	282			28		312
+	СГ.01	История России		1			48	48	36	22	14			12		48
+	СГ.02	Иностранный язык в профессиональной деятельности		4			64	64	64	4	60					32
+	СГ.03	Безопасность жизнедеятельности		2			68	68	68	20	48					68
+	СГ.04	Физическая культура		4			120	120	116	4	112			4		120
+	СГ.05	Основы финансовой грамотности				1	44	44	32	14	18			12		44
+	СГ.06	Введение в специальность: общие компетенции профессионала		1			36	36	36	18	18					
+	СГ.07	Эффективное поведение на рынке труда				4	32	32	32	20	12					
ОП.Общепрофессиональный цикл							646	646	550	260	284		6	60	36	276
+	ОП.01	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	1				68	68	48	26	20		2	8	12	44
+	ОП.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	1				96	96	72	18	52		2	12	12	52
+	ОП.03	Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда		2			54	54	40	20	20			14		48
+	ОП.04	Автоматизация торгово-технологических процессов		3			54	54	40	20	20			14		52
+	ОП.05	Основы предпринимательства		2			72	72	66	34	32			6		48
+	ОП.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности				2	36	36	32	16	16			4		32
+	ОП.07	Психология и этика профессиональной деятельности				4	36	36	36	18	18					
+	ОП.09	Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров	1				80	80	66	34	30		2	2	12	
+	ОП.10	Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия		1			42	42	42	20	22					
+	ОП.10	Навигатор карьеры		2			72	72	72	36	36					
+	ОП.11	Логистика				1	36	36	36	18	18					
П.Профессиональный цикл							1678	1678	1336	418	876		12	234	108	836
+	ПМ.01	Организация и осуществление торговой деятельности	222	222			506	506	406	148	254		4	64	36	180
+	МДК.01.01	Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	2				198	198	152	76	74		2	34	12	34
+	МДК.01.02	Организация и осуществление продаж	2				120	120	86	44	40		2	22	12	40

+	МДК.01.03	Организация и осуществление закупок для государственных , муниципальных и корпоративных нужд		2			68	68	60	28	32			8		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	3444	44	4		660	660	520	152	332		6	92	48	406
+	МДК.02.01	Технология проведения маркетинговых исследований	3				126	126	92	42	48		2	22	12	64
+	МДК.02.02	Ценообразование в торговой деятельности	4		4		182	182	136	54	50		2	34	12	128
+	МДК.02.03	Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы	4				160	160	112	56	54		2	36	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	410	118	290		2	78	24	250
+	МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	3				320	320	230	118	110		2	78	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

м ОП	Курс 1																							
	Семестр 1									Семестр 2									Семестр 3					
Вар. часть	Итого	Конт. раб.	Лек	Пр	КРП	ИП	Конс	СР	ПАТТ	Итого	Конт. раб.	Лек	Пр	КРП	ИП	Конс	СР	ПАТТ	Итого	Конт. раб.	Лек	Пр	КРП	ИП
1312	612	498	220	272			6	78	36	864	740	278	458			4	88	36	612	492	130	358		
100	174	148	58	90				26		114	114	20	94						46	46		46		
	48	36	22	14				12																
32	16	16	2	14						16	16		16						16	16		16		
										68	68	20	48											
	30	28	2	26				2		30	30		30						30	30		30		
	44	32	14	18				12																
36	36	36	18	18																				
32																								
370	322	264	116	142			6	22	36	234	210	106	104				24		54	40	20	20		
24	68	48	26	20			2	8	12															
44	96	72	18	52			2	12	12															
6										54	40	20	20				14							
2																			54	40	20	20		
24										72	66	34	32				6							
4										36	32	16	16				4							
36																								
80	80	66	34	30			2	2	12															
42	42	42	20	22																				
72										72	72	36	36											
36	36	36	18	18																				
842	116	86	46	40				30		516	416	152	260			4	64	36	512	406	110	292		
326	116	86	46	40				30		390	320	102	214			4	34	36						
164	116	86	46	40				30		82	66	30	34			2	4	12						
80										120	86	44	40			2	22	12						

[illegible]

[illegible]

2	22	12	534	428	110	284	30		4	70	36
2	22	12									
			182	136	54	50	30		2	34	12
			160	112	56	54			2	36	12
			36	36		36					
			144	144		144					
			12								12
2	48	24									
2	48	12									
		12									
			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 торгово-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

[illegible]

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

Индекс

№	Индекс	Наименование	Семестр 1										Се					
			Контроль	Академических часов								Неделя	Контроль	Академ				
				Всего	Кон такт.	Лек	Пр	КРП	ИП	Конс	СР			Контр оль	Всего	Кон такт.	Лек	Пр
ИТОГО (с факультативами)				612								17		864				
ИТОГО по ОП (без факультативов)				612										864				
УЧЕБНАЯ НАГРУЗКА, (акад.час/нед)	ОП, факультативы			36										36				
	Аудиторная нагрузка			30,75										31,4				
	Контактная работа			31,13										31,6				
ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ)				612	498	220	272			6	78			36	ТО: 16 Э: 1	756	632	278
1	СГ.01	История России	ЗаО	48	36	22	14				12							
2	СГ.02	Иностранный язык в профессиональной деятельности		16	16	2	14								16	16		16
3	СГ.03	Безопасность жизнедеятельности												ЗаО	68	68	20	48
4	СГ.04	Физическая культура		30	28	2	26				2				30	30		30
5	СГ.05	Основы финансовой грамотности	К	44	32	14	18				12							
6	СГ.06	Введение в специальность: общие компетенции профессионала	ЗаО	36	36	18	18											
7	ОП.01	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	Эк	68	48	26	20			2	8	12						
8	ОП.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	Эк	96	72	18	52			2	12	12						
9	ОП.03	Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда												ЗаО	54	40	20	20
10	ОП.05	Основы предпринимательства												ЗаО	72	66	34	32
11	ОП.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности												К	36	32	16	16
12	ОП.09	Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров	Эк	80	66	34	30			2	2	12						
13	ОП.10	Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия	ЗаО	42	42	20	22											
14	ОП.10	Навигатор карьеры												ЗаО	72	72	36	36
15	ОП.11	Логистика	К	36	36	18	18											
16	ПМ.01	Организация и осуществление торговой деятельности		116	86	46	40				30			Эк(3) ЗаО(3)	390	320	102	214
17	МДК.01.01	Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках		116	86	46	40				30			Эк	82	66	30	34
18	МДК.01.02	Организация и осуществление продаж												Эк	120	86	44	40

19	МДК.01.03	Организация и осуществление закупок для государственных , муниципальных и корпоративных нужд													ЗаО	68	60	28	32
20	ПМ.01.01(К)	Экзамен по модулю "Организация и осуществление торговой деятельности"													Эк	12			
21	ПМ.03	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами														126	96	50	46
22	МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами														126	96	50	46
ПРАКТИКИ		(План)														108	108		108
	УП.01	Учебная практика													ЗаО	36	36		36
	ПП.01	Производственная практика													ЗаО	72	72		72
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ		(План)																	
ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ФОРМЫ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ			Эк(3) ЗаО(3) К(2)											Эк(3)					
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			
						24		1476									41		
								1476											
								36											
								31,08											
								31,37											
		4	88	36	ТО: 20 Э: 1		1368	1130	498	622			10	166	72	ТО: 36 Э: 2			
						ЗаО	48	36	22	14				12				1	
							32	32	2	30								1234	
						ЗаО	68	68	20	48								2	
							60	58	2	56				2				1234	
						К	44	32	14	18				12				1	
						ЗаО	36	36	18	18								1	
						Эк	68	48	26	20			2	8	12			1	
						Эк	96	72	18	52			2	12	12			1	
			14			ЗаО	54	40	20	20				14				2	
			6			ЗаО	72	66	34	32				6				2	
			4			К	36	32	16	16				4				2	
						Эк	80	66	34	30			2	2	12			1	
						ЗаО	42	42	20	22								1	
						ЗаО	72	72	36	36								2	
						К	36	36	18	18								1	
		4	34	36		Эк(3) ЗаО(3)	506	406	148	254			4	64	36			12	
		2	4	12		Эк	198	152	76	74			2	34	12			12	
		2	22	12		Эк	120	86	44	40			2	22	12			2	

			8			ЗаО	68	60	28	32				8			2
				12		Эк	12								12		2
			30				126	96	50	46				30			23
			30				126	96	50	46				30			23
					3		108	108		108					3		
					1	ЗаО	36	36		36					1		2
					2	ЗаО	72	72		72					2		2
) ЗаО(7) К						Эк(6) ЗаО(10) К(3)											
					9										11		

№	Индекс	Наименование	Семестр 3										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)				612								17		864				
ИТОГО по ОП (без факультативов)				612										864				
УЧЕБНАЯ НАГРУЗКА, (акад.час/нед)		ОП, факультативы		36										36				
		Аудиторная нагрузка		28										29,67				
		Контактная работа		28,37										30				
ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ)				432	312	130	178			4	84	36	ТО: 11 Э: 1		468	360	152	174
1	СГ.02	Иностранный язык в профессиональной деятельности		16	16		16							ЗаО	16	16	2	14
2	СГ.04	Физическая культура		30	30		30							ЗаО	30	28	2	26
3	СГ.07	Эффективное поведение на рынке труда												К	32	32	20	12
4	ОП.04	Автоматизация торгово-технологических процессов	ЗаО	54	40	20	20				14							
5	ОП.07	Психология и этика профессиональной деятельности												К	36	36	18	18
6	ПМ.02	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	Эк	126	92	42	48			2	22	12		Эк(3) ЗаО(2) КР	534	428	110	284
7	МДК.02.01	Технология проведения маркетинговых исследований	Эк	126	92	42	48			2	22	12						
8	МДК.02.02	Ценообразование в торговой деятельности												Эк КР	182	136	54	50
9	МДК.02.03	Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы												Эк	160	112	56	54
10	ПМ.02.01(К)	Экзамен по модулю "Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли"												Эк	12			
11	ПМ.03	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	Эк(2) ЗаО(2)	386	314	68	244			2	48	24						
12	МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	Эк	194	134	68	64			2	48	12						
13	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(3)											Эк(3) ЗаО(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		1476							41			
								1476										
						ТО: 12 Э: 1		36							ТО: 23 Э: 2			
								28,84										
								29,19										
30		4	72	36			900	672	282	352	30		8	156				72
						ЗаО	32	32	2	30								1234
			2			ЗаО	60	58	2	56				2				1234
						К	32	32	20	12								4
						ЗаО	54	40	20	20				14				3
						К	36	36	18	18								4
30		4	70	36		Эк(4) ЗаО(2) КР	660	520	152	332	30		6	92	48			34
						Эк	126	92	42	48			2	22	12			3
30		2	34	12		Эк КР	182	136	54	50	30		2	34	12			4
		2	36	12		Эк	160	112	56	54			2	36	12			4
				12		Эк	12								12			4
						Эк(2) ЗаО(2)	386	314	68	244			2	48	24			23
						Эк	194	134	68	64			2	48	12			23
						Эк	12								12			3
					5		360	360		360					10			
					1	ЗаО	36	36		36					1		4	

						3aO	36	36		36						1		3
					4	3aO	144	144		144						4		4
						3aO	144	144		144						4		3
					6		216	216		216						6		
					6		216	216		216						6		4
aO(3) KP K(2)						Эк(6) 3aO(6) KP K(2)												
																2		

[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	Факт						
	Итого по ОП		2952	1476	612	864	1476	612	864
ПП	ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА		2952	1476	612	864	1476	612	864
СГ	Социально-гуманитарный цикл		412	288	174	114	124	46	78
ОП	Общепрофессиональный цикл		646	556	322	234	90	54	36
П	Профессиональный цикл		1678	632	116	516	1046	512	534
ГИА	Государственная итоговая аттестация		216				216		216
	Учебная нагрузка (акад.час/нед)	ОП, факультативы	36	-	36	36	-	36	36
	Контактная работа в период ТО (акад.час/нед)	ОП	30.55	-	31.13	31.6	-	28.37	30
	Обязательные формы промежуточной аттестации	ЭКЗАМЕН (Эк)		6	3	3	6	3	3
		ЗАЧЕТ С ОЦЕНКОЙ (ЗаО)		10	3	7	6	3	3
		КУРСОВАЯ РАБОТА (КР)					1		1
		КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА (К)		3	2	1	2		2
	Доля учебных занятий и практик в ОП (%)		82.96%						
	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 контактной работы в неделю (акад.час/нед)	0
Максимальный объем контактной работы в неделю (акад.час/нед)	27

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

