

Департамент образования, науки и молодежной политики
Воронежской области


государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Воронежской области «Павловский техникум»
(ГБПОУ ВО «Павловский техникум»)

**ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ
СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА
базовой подготовки
по специальности
38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

Квалификация: Менеджер по продажам

Павловск,
2022г.

СОГЛАСОВАНО
Председатель совета Павловского
районного потребительского
кооператива


Лодяной И.В.
«20» мая 2022 г.

РАССМОТРЕНО
на МС техникума
Протокол № 5
от «18» мая 2022 г.

УТВЕРЖДАЮ
Директор техникума


Русинов Ю.Ю.
«25» мая 2022 г.



Программа подготовки специалистов
среднего звена по специальности
38.02.04 Коммерция (по отраслям)
разработана на основе Федерального
государственного образовательного
стандарта по специальности 38.02.04
Коммерция (по отраслям), утвер-
жденного приказом Министерства
образования и науки РФ от 15 мая
2014 г. № 539

Организация-разработчик: ГБПОУ ВО «Павловский техникум»

Разработчики:

Забудько Лидия Васильевна, заведующий отделением;

Изюмцева Татьяна Ивановна, председатель П(Ц)К экономики, менеджмента
и права, преподаватель профессионального цикла;

Кацай Инна Витальевна, руководитель информационно-методического центра

Содержание

1. Общие положения

- 1.1. Программа подготовки специалистов среднего звена
- 1.2. Нормативные документы для разработки ППССЗ

2. Общая характеристика ППССЗ

- 2.1. Цель (миссия) ППССЗ
- 2.2. Срок освоения ППССЗ
- 2.3. Трудоемкость ППССЗ

3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника

- 3.1. Область профессиональной деятельности
- 3.2. Объекты профессиональной деятельности
- 3.3. Виды профессиональной деятельности
- 3.4. Задачи профессиональной деятельности

4. Требования к результатам освоения ППССЗ

- 4.1. Общие компетенции
- 4.2. Профессиональные компетенции
- 4.3. Результаты освоения ППССЗ

5. Структура ППССЗ

- 5.1. Учебный план
- 5.2. Календарный учебный график
- 5.3. Рабочая программа воспитания и календарный план воспитательной работы
- 5.4. Структура и объем ОПОП по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

6. Условия реализации образовательной деятельности

- 6.1. Требования к материально-техническому оснащению ОПОП
- 6.2. Требования кадровым условиям реализации ОПОП.

7. Фонды оценочных средств для проведения ГИА. Контроль и оценка результатов освоения ППССЗ

Приложения

1. Учебный план. Календарный учебный график
2. Рабочая программа воспитания по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)
3. Рабочие программы дисциплин, профессиональных модулей.
4. Фонды оценочных средств.

1. Общие положения

1.1. Основная профессиональная образовательная программа (далее - ОПОП) - программа подготовки специалистов среднего звена

Программа подготовки специалистов среднего звена (далее - ППССЗ) специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) реализуется ГБПОУ ВО «Павловский техникум» (далее - техникум) на базе основного общего образования.

ППССЗ представляет собой систему документов, разработанную и утвержденную техникумом с учетом требований регионального рынка труда на основе Федерального государственного образовательного стандарта специальности среднего профессионального образования (далее - ФГОС СПО), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от «15» мая 2014 года.

ППССЗ регламентирует цель, ожидаемые результаты, содержание, условия и технологии организации образовательного процесса, оценку качества подготовки выпускника по данной специальности и включает в себя учебный план, рабочие программы дисциплин, профессиональных модулей, производственной (преддипломной) практики и другие методические материалы, обеспечивающие качественную подготовку обучающихся.

ППССЗ ежегодно пересматривается и обновляется в части содержания учебных планов, состава и содержания рабочих программ дисциплин, профессиональных модулей, производственной (преддипломной) практики, методических материалов, обеспечивающих качество подготовки обучающихся.

ППССЗ реализуется в совместной образовательной, производственной, общественной и иной деятельности обучающихся и работников техникума.

1.2. Нормативные документы для разработки ППССЗ

Нормативную основу разработки ППССЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) составляют:

- Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями);
- Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям);
- приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 14.06.2013 № 464 «Об утверждении Порядка организации осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования»;
- приказ Министерства науки и высшего образования РФ и Министерства просвещения РФ от 05.08.2020 № 885/390 «О практической подготовке обучающихся»;
- приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 08.11.2021 № 800 «Об утверждении порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»;
- Устав ГБПОУ ВО «Павловский техникум»;
- Положение по формированию основной образовательной программы среднего профессионального образования;
- Положение по разработке рабочих программ дисциплин, профессиональных модулей;
- Положение о порядке и формах проведения государственной итоговой аттестации;
- Положение о порядке организации практической подготовки обучающихся;
- Положение о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

2. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ППССЗ

2.1. Цель (миссия) ППССЗ

Целью ППССЗ является развитие у обучающихся личностных качеств, а также формирование общих и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС СПО по данной специальности.

Выпускник техникума в результате освоения ППССЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) будет профессионально готов к следующим видам деятельности:

- организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;
- организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;
- управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров;
- выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

ППССЗ ориентирована на реализацию следующих принципов:

- приоритет практико-ориентированных знаний выпускника;
- ориентация на развитие местного и регионального сообщества;
- формирование потребности к постоянному развитию и инновационной деятельности в профессиональной сфере, в том числе и к продолжению образования;
- формирование готовности принимать решения и профессионально действовать в нестандартных ситуациях.

2.2. Срок освоения ППССЗ

Нормативные сроки освоения ППССЗ для специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) при очной форме получения образования и присваиваемая квалификация приводятся в таблице.

Уровень образования, необходимый для приема на обучение по ППССЗ	Наименование квалификации базовой подготовки	Срок получения СПО по ППССЗ базовой подготовки в очной форме обучения
основное общее образование	Менеджер по продажам	2 года 10 месяцев

2.3. Трудоемкость ППССЗ

Учебные циклы	Число недель	Количество часов
Обязательная нагрузка	98	3528
Самостоятельная работа		
Учебная практика	5	180
Производственная практика (по профилю специальности)	5	180
Производственная практика (преддипломная)	4	144
Промежуточная аттестация	5	180
Государственная итоговая аттестация	6	216
Каникулярное время	24	864
Итого:	147	5292

3. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫПУСКНИКА

3.1. Область профессиональной деятельности

Область профессиональной деятельности выпускников: организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

3.2. Объекты профессиональной деятельности

Объектами профессиональной деятельности выпускников являются:

- товары, производимые и (или) реализуемые в производственных, обслуживающих организациях;

- услуги, оказываемые сервисными организациями;
- первичные трудовые коллективы.

3.3. Виды профессиональной деятельности

Менеджер по продажам готовится к следующим видам деятельности:

- организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;
- организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;
- управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров;
- выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

3.4. Задачи профессиональной деятельности

Основные задачи профессиональной деятельности выпускника, как правило, формулируются через перечисление видов профессиональной деятельности, т.е. умения, и представляют собой следующие основные пункты:

В области организации и управление торгово-сбытовой деятельностью:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;

— применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

В области организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности:

— составлять финансовые документы и отчеты;

— осуществлять денежные расчеты; пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;

— рассчитывать основные налоги;

— анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;

— применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа; выявлять, формировать и удовлетворять потребности;

— обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;

— проводить маркетинговые исследования рынка;

— оценивать конкурентоспособность товаров;

В области управления ассортиментом, оценки качества и обеспечение сохраняемости товаров

— применять методы товароведения;

— формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;

— оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;

— рассчитывать товарные потери и списывать их;

— идентифицировать товары; соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования,

— санитарно-эпидемиологические требования к ним.

4. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ППССЗ

4.1. Общие компетенции

Менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

Код компетенции	Содержание
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 8.	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9.	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10.	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 11.	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

4.2. Профессиональные компетенции

Менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам профессиональной деятельности:

Вид профессиональной деятельности	Код компетенции	Наименование профессиональных компетенций
Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.	ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
	ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
	ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.
	ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
	ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
	ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
	ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения
	ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
	ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
	ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

<p>Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.</p>	ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
	ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
	ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
	ПК 2.4.	ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
	ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
	ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
	ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
	ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
	ПК 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупате-

		лями, составлять финансовые документы и отчеты.
Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранемости товаров.	ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
	ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.
	ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
	ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
	ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
	ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
	ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
	ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

Дополнительные профессиональные компетенции формулируются в рабочих программах дисциплин, профессиональных модулей решением предметной (цикловой) комиссии на основании профессиональных стандар-

тов; требований работодателей, национального чемпионата «Молодые профессионалы» (WorldSkills Russia) и оформляются как ПДК.

4.3. Результаты освоения ППССЗ

Результаты освоения ППССЗ в соответствии с целью основной профессиональной образовательной программы определяются приобретаемыми выпускником компетенциями, т.е. его способностью применять знания, умения и личные качества в соответствии с задачами профессиональной деятельности в процессе проведения государственной итоговой аттестации (далее - ГИА) на основании нормативных документов техникума.

5. СТРУКТУРА ППССЗ

5.1. Учебный план

Учебный план образовательной программы среднего профессионального образования определяет перечень, трудоемкость, последовательность и распределение по периодам обучения дисциплин, профессиональных модулей, практики, иных видов деятельности обучающихся и формы их промежуточной аттестации.

Учебный план по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) составлен в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 15.05.2014 № 539 (Приложение 1 настоящей ППССЗ).

5.2. Календарный учебный график

Календарный учебный график представлен в Приложении 2 настоящей ППССЗ.

5.3. Рабочая программа воспитания и календарный план воспитательной работы

Рабочая программа воспитания направлена на развитие личности обучающегося, позволяет создавать условия для его самоопределения и социализации.

зации в обществе на основе социокультурных, духовно-нравственных ценностей и принятых в российском обществе правил и норм поведения в интересах человека, семьи, общества и государства, формирование у обучающихся чувства патриотизма, гражданственности, уважения к памяти защитников Отечества и подвигам Героев Отечества, закону и правопорядку, человеку труда и старшему поколению, взаимного уважения, бережного отношения к культурному наследию и традициям многонационального народа Российской Федерации, к природе и окружающей среде

Рабочая программа воспитания по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) позволяет сформировать у обучающихся общие компетенции, предусмотренные ФГОС СПО, овладение которыми осуществляется в процессе проведения с ними воспитательной деятельности.

Воспитательная работа проводится в соответствии с программой воспитания в течение учебного года (Приложение 3).

Рабочая программа по воспитанию включает следующие разделы:

Календарный план воспитательной работы определяет перечень проводимых мероприятий, формы и сроки их проведения.

5.4. Структура и объем ОПОП по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Индекс	Структура ОПОП	Объем ОПОП в академических часах
ОП	Общеобразовательная подготовка	1404
БД	Базовые дисциплины	1340
ПОО	Предлагаемые ОО	64
ПП	Профессиональная подготовка	2124
ОГСЭ	Общий гуманитарный и социально-экономический учебный цикл	332
ЕН	Математический и общий естественнонаучный учебный цикл	148
П	Профессиональный учебный цикл	1644
ГИА	Государственная итоговая аттестация	216
Общий объем ОПОП		3744

Перечень и результаты обучения дисциплин, профессиональных модулей, представлены в приложениях:

- рабочие программы дисциплин (Приложение 4 к настоящей ППССЗ);
- рабочие программы профессиональных модулей (Приложение 5 к настоящей ППССЗ).

6. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

6.1. Требования к материально-техническому оснащению ОПОП.

6.1.1. Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения занятий всех видов, предусмотренные ОПОП по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), в том числе групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также лабораторий, оснащенные оборудованием, техническими средствами обучения и материалами.

Кабинеты:

1. Кабинет социально-экономических дисциплин
2. Кабинет математики
3. Кабинет иностранного языка
4. Кабинет экономики организации
5. Кабинет статистики
6. Кабинет маркетинга
7. Кабинет менеджмента
8. Кабинет документационного обеспечения управления
9. Кабинет правового обеспечения профессиональной деятельности
10. Кабинет бухгалтерского учета
11. Кабинет финансов, налогов и налогообложения
12. Кабинет стандартизации, метрологии и подтверждения соответствия
13. Кабинет безопасности жизнедеятельности
14. Кабинет организации коммерческой деятельности и логистики

15. Кабинет междисциплинарных курсов

Лаборатории:

1. Лаборатория информационных технологий в профессиональной в деятельности

2. Лаборатория технического оснащения торговых организаций и охраны труда

3. Лаборатория товароведения

Спортивный комплекс:

1. Спортивный зал

2. Открытый стадион широкого профиля с элементами полосы препятствий

3. Стрелковый тир

Залы:

1. Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет

2. Актальный зал

6.1.2. Материально-техническое оснащение лабораторий и баз практики по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Техникум, реализовывая программу по специально 38.02.04 Коммерция (по отраслям) располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, лабораторной, практической работы обучающихся, предусмотренных учебным планом и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам. Перечень материально-технического обеспечения включает в себя:

6.1.2.1. Оснащение лабораторий

Оборудование лаборатории «Информационные технологии в профессиональной в деятельности»:

- автоматизированные рабочие места по количеству обучающихся;
- автоматизированное рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-наглядных пособий.

Технические средства обучения:

- компьютеры с лицензионным программным обеспечением;
- принтер.

Программное обеспечение:

- ОС Windows;
- пакет прикладных программ MSOffice 2010.

Оборудование лаборатории «Техническое оснащение торговых организаций и охраны труда»

- посадочные места по числу студентов – 25 мест;
- рабочее место преподавателя;
- торговые весы рычажные настольные;
- кассовые аппараты различных модификаций;
- смарт-терминал АТОЛ Sigma 8;
- детектор валют DoCash 530
- весы торговые МИДЛ МТ 15 МГДА (2/5, 340x230);
- комплект бобин кассовой ленты;
- калькулятор настольный

Оборудование лаборатории «Товароведение»

- рабочие места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации;
- натуральные образцы товаров (непродовольственных и продовольственных);
- наглядные пособия.

Технические средства обучения:

- компьютер.

6.1.2.2. Оснащение баз практик

Реализация ОПОП по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) предполагает обязательную учебную и производственную практики.

Учебная практика проводится на базе учебных лабораторий техникума. На этой практике обучающиеся приобретают первичные навыки практической деятельности менеджера по продажам. Оценка результатов практики производится по её окончании преподавателем по итогам выполненных заданий.

Производственная практика реализуется в профильных организациях:

- Павловский районный потребительский кооператив;
- Федеральная сеть магазинов «Тандер».

Практика является обязательным разделом ОПОП. Она представляет собой вид учебной деятельности, направленной на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенций в процессе выполнения определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

6.2. Требования к кадровым условиям реализации ОПОП.

Реализация ОПОП обеспечивается педагогическими работниками техникума, а также лицами, привлекаемыми к реализации ОПОП на условиях гражданско-правового договора.

Педагогические работники, привлекаемые к реализации ОПОП, должны получать дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, не реже 1 раза в 3 года с учетом расширения спектра профессиональных компетенций.

7. ФОНДЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ГИА. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ОПОП

7.1. Оценка качества освоения основной профессиональной образовательной программы включает текущий контроль знаний, промежуточную аттестацию и ГИА обучающихся.

Текущий контроль знаний и промежуточная аттестация проводится образовательным учреждением по результатам освоения программ учебных дисциплин и профессиональных модулей. Формы и процедуры текущего контроля знаний, промежуточной аттестации по каждой дисциплине и профессиональному модулю разрабатываются образовательным учреждением самостоятельно и доводятся до сведения обучающихся в течение первых двух месяцев от начала обучения. Основными видами текущего контроля являются: тестирование, написание рефератов, выполнение комплексных задач, собеседование и пр.

7.2. Государственная итоговая аттестация проводится в форме демонстрационного экзамена (ДЭ) и защиты дипломной работы. На выполнение выпускной квалификационной работы (дипломной работы) (ВКР) и подготовку к демонстрационному экзамену отводится 4 недели, на защиту ВКР и ДЭ отводится 2 недели.

Государственная (итоговая) аттестация включает подготовку и защиту выпускной квалификационной работы (дипломная работа). Тематика выпускной квалификационной работы должна соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей.

Требования к содержанию, объему и структуре выпускной квалификационной работы определяются Программой государственной (итоговой) аттестации выпускников

Программа государственной (итоговой) аттестации, содержащая формы, условия проведения и защиты выпускной квалификационной работы, разрабатывается председателем предметной (цикловой) комиссии, утверждается директором техникума и доводится до сведения обучающихся не позднее двух месяцев с начала обучения.

К государственной (итоговой) аттестации допускаются лица, выполнившие требования, предусмотренные программой и успешно прошедшие все промежуточные аттестационные испытания, предусмотренные программами учебных дисциплин и профессиональных

модулей. Необходимым условием допуска к государственной (итоговой) аттестации является представление документов, подтверждающих освоение обучающимся компетенций при изучении теоретического материала и прохождении практики по каждому из основных видов профессиональной деятельности. Для этих целей выпускником могут быть предоставлены отчеты о ранее достигнутых результатах, дополнительные сертификаты, свидетельства (дипломы) олимпиад, конкурсов и т.п., творческие работы по специальности, характеристики с мест прохождения преддипломной практики и так далее.

В ходе защиты выпускной квалификационной работы членами государственной экзаменационной комиссии проводится оценка освоенных выпускниками профессиональных и общих компетенций в соответствии с критериями, утвержденными образовательным учреждением после предварительного положительного заключения работодателей.

Оценка качества освоения основной профессиональной образовательной программы осуществляется государственной экзаменационной комиссией по результатам защиты выпускной квалификационной работы, промежуточных аттестационных испытаний и на основании документов, подтверждающих освоение обучающимся компетенций.

Лицам, прошедшим соответствующее обучение в полном объеме и аттестацию, образовательным учреждением выдаётся документ установленного образца - диплом.