

Паспорт образовательной программы

Дата регистрации в Реестре

2022.07.04 17:08

Регистрационный номер

16281

Дата обновления паспорта ОП:

2022.07.04 17:08

Код и наименование специальности:

04140100 Маркетинг (по отраслям)

Код и наименование квалификации/квалификаций:

3W04140102 Мерчендайзер, 4 S04140103 Маркетолог

Регион:

Костанайская область

Организация ТиППО (Разработчик):

Учреждение "Костанайский высший колледж Казпотребсоюза"

Партнеры-разработчики:

ТОО "Строитель"

Цель ОП:

Подготовка специалистов, способных самостоятельно и ответственно решать практические задачи в области маркетинга, обладающих системными знаниями и компетенциями для реализации маркетинговых программ

Уровень по НРК:

3
4

Уровень по ОРК:

3-4

Профессиональный стандарт (при наличии):

« Розничная торговля преимущественно продуктами питания, напитками и табачными изделиями в неспециализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)» Приложение № 11 к приказу НПП «Атамекен» от 27.12.2019г №266, «Управление брендом» Приложение № 92 к приказу НПП «Атамекен» от 26.12.2019г № 263.,«Деятельность в сфере анализа рынков» Приложение № 89 к приказу НПП «Атамекен» от 26.12.2019 г. №263.,«Менеджмент социальных сетей (SMM)» Приложение № 88 к приказу НПП «Атамекен» от 26.12.2019г № 263.

Профессиональный стандарт WorldSkills (при наличии):

Визуальный мерчендайзинг и витринистика

Форма обучения:

очная

База образования:

общее среднее образование

Язык обучения:

русский

Общий объем кредитов:

120

Дата рассмотрения ОП на методическом (учебно-методическом/научно-методическом) совете организации образования об одобрении паспорта ОП (выписка из протокола заседания) с согласованием работодателя и/или индустриального совета:

06.04.2022 г.

Номер лицензии на занятие образовательной деятельностью:

KZ27LAA00028039

Номер приложения к лицензии на занятие образовательной деятельностью:

003

Дата прохождения специализированной аккредитации по данной специальности (при наличии):

-

Отличительные особенности ОП:

-

Сведения о содержании модулей/дисциплин:

Наименование		Результаты обучения/Краткое описание дисциплины	Объем кредитов/часов
№	модуля/дисциплины		
	БМ 1. Развитие и совершенствование физических качеств	РО 1.1. Укреплять здоровье и соблюдать принципы здорового образа жизни.	3/72
		РО 1.2. Совершенствовать физические качества и психофизиологические способности.	4/96
	БМ 2. Применение информационно-коммуникационных и цифровых технологий	РО 2.1. Владеть основами информационно-коммуникационных технологий	1/24
		РО 2.2. Использовать услуги информационно-справочных и интерактивных веб-порталов.	2/48
	БМ 3. Применение базовых знаний экономики и основ предпринимательства	РО 3.1. Владеть основными вопросами в области экономической теории.	1/24
		РО 3.2. Анализировать и	1/24

№	Наименование модуля/дисциплины	Результаты обучения/Краткое описание дисциплины	Объем кредитов/часов
		оценивать экономические процессы, происходящие на предприятии.	
		РО 3.3. Понимать тенденции развития мировой экономики, основные задачи перехода государства к «зеленой» экономике.	1/24
		РО 3.4. Владеть научными и законодательными основами организации и ведения предпринимательской деятельности в Республике Казахстан.	1/24
		РО 3.5. Соблюдать этику делового общения.	1/24
	БМ 4. Применение основ социальных наук для социализации и адаптации в обществе и трудовом коллективе	РО 4.1. Понимать морально-нравственные ценности и нормы, формирующие толерантность и активную личностную позицию.	1/24
		РО 4.2. Понимать роль и место культуры народов Республики Казахстан в мировой цивилизации.	1/24
		РО 4.3. Владеть сведениями об основных отраслях права.	1/24
		РО 4.4. Владеть основными понятиями социологии и политологии.	1/24
	ПМ 1. Обеспечение продукцией объекта торговли	РО 1.1. Определить предпочтения покупателей в продукции с учетом региональных особенностей.	4/96
		РО 1.2. Взаимодействовать с персоналом торгового предприятия по обеспечению продукции в местах продаж.	4/96
		РО 1.3. Производить изъятие товаров не соответствующих установленным требованиям.	3/72

№	Наименование модуля/дисциплины	Результаты обучения/Краткое описание дисциплины	Объем кредитов/часов
	ПМ 2. Обеспечение полного ассортимента продукции в торговом зале	РО 2.1. Производить предпродажную подготовку товара.	5/120
		РО 2.2. Выставлять продукцию в торговых местах согласно плану размещения на витрине.	5/120
		РО 2.3. Проводить контроль своевременности пополнения торговых мест с соблюдением доли товаров на полках, согласно договоренности с поставщиками.	4/96
	ПМ 3. Оформление внешней, тематической витрины в торговых залах и торговых точках	РО 3.1. Разрабатывать общую концепцию витрины.	2/48
		РО 3.2. Разрабатывать дизайн витрины в компьютерной дизайнерской программе.	2/48
		РО 3.3. Оформлять витрины с учетом использования необходимых инструментов для установки (закрепления) передвижного (переносного) оборудования с соблюдением техники безопасности.	4/96
		РО 3.4. Устанавливать и размещать запасы товарной продукции на витринах в соответствии с принципами мерчендайзинга.	4/96
	ПМ 4. Участие в инвентаризации торговой марки	РО 4.1. Осуществлять подготовку к инвентаризации, согласно принятым и утвержденным нормам и порядку торгового предприятия.	4/96
		РО 4.2. Обобщать результаты проверки, выявленные инвентаризацией.	5/120
		РО 4.3. Составлять отчеты и	5/120

№	Наименование модуля/дисциплины	Результаты обучения/Краткое описание дисциплины	Объем кредитов/часов
		сличительные ведомости на основании инвентаризационных описей и данных бухгалтерского учета.	
	ПМ 5. Участие в маркетинговых исследованиях	РО 5.1. Характеризовать особенности продвигаемого продукта.	3/72
		РО 5.2. Подготовить предварительные маркетинговые отчеты компании в рамках определенных задач и утвержденных целевых индикаторов.	2/48
		РО 5.3. Разрабатывать анкету для проведения маркетингового исследования.	1/24
		РО 5.4. Осуществлять сбор и внесение первичной и вторичной информации в базу данных в рамках проводимого маркетингового исследования при помощи информационно-компьютерных технологий.	2/48
		РО 5.5. Анализировать требования потребителей к продукту на основе результатов маркетинговых исследований.	3/72
	ПМ 6. Формирование имиджа и деловой репутации организации	РО 6.1. Разрабатывать планы презентации продукта, PR-акций, рекламных акций по стимулированию продаж.	3/72
		РО 6.2. Решать организационные вопросы по проведению коммуникационных кампаний.	3/72
		РО 6.3. Участвовать в разработке бренд-бука организации.	4/96
	ПМ 7. Продвижение	РО 7.1. Заполнять контент-план	1/24

№	Наименование модуля/дисциплины	Результаты обучения/Краткое описание дисциплины	Объем кредитов/часов
	продукции, услуг в Интернете	в программе автопостинга.	
		РО 7.2. Работать в программах продвижения.	2/48
		РО 7.3. Сопровождать и вести профили в социальных сетях.	1/24
		РО 7.4. Обрабатывать и обновлять контент, согласно установленного плана и задач компании.	1/24
	ПМ 8. Составление отчетов об эффективности проведенных маркетинговых мероприятий	РО 8.1. Систематизировать информацию и работать с базами данных.	5/120
		РО 8.2. Рассчитывать и анализировать показатели эффективности проведенных маркетинговых мероприятий.	5/120
		РО 8.3. Формировать отчеты.	5/120
	Промежуточная, итоговая аттестация	-	9/216