

Паспорт образовательной программы

Дата регистрации в Реестре

2022.07.20 20:18

Регистрационный номер

19340

Дата обновления паспорта ОП:

2022.07.20 20:18

Код и наименование специальности:

04140100 Маркетинг (салалар бойынша)

Код и наименование квалификации/квалификаций:

3W04140102 Мерчендайзер, 4 S04140103 - Маркетолог

Регион:

Қызылорда облысы

Организация ТИППО (Разработчик):

Қызылорда көпсалалы "Ұлағат Қызылорда" колледжі мекемесі

Партнеры-разработчики:

« O r d a T a b a k T r u d e » ЖШС , Қызылорда қаласы

Цель ОП:

Маркетинг саласында бәсекеге қабілетті, сатушылар мен сауда орындарында тауарларды көрмеге қою, дизайн әзірлеу, безендіру жұмыстарын орындай алатын мерчендайзерлерді, іс-шараларды ұйымдастыруға және тауарларды өткізумен оларды тиімді жылжытуға қабілетті маркетолог кадрларын дайындау.

Уровень по НРК:

3

Уровень по ОРК:

3.4

Профессиональный стандарт (при наличии):

« Атамекен » ҚР Ұлттық Кәсіпкерлер палатасы Басқарма Төрағасы орынбасарының 27.12.2019 ж. № 266 бұйрығына №11 – қосымша бойынша "Көтерме азық-түлік тарату орталықтарын қоса алғанда, сауда алаңы 2000 шаршы метрден астам (2000 шаршы метр және одан жоғары) сауда объектілерінде қандай да бір нақтылаусыз тауарлардың кең ассортиментінің көтерме саудасы" кәсіби стандарты.

«Атамекен» ҚР Ұлттық Кәсіпкерлер палатасы Басқарма Төрағасы орынбасарының 26.12.2019 ж. № 263 бұйрығына №89 – қосымшасы «Нарықтарды талдау саласындағы қызмет» кәсіби стандарты.

«Атамекен» ҚР Ұлттық Кәсіпкерлер палатасы Басқарма Төрағасы орынбасарының 27.12.2019 ж. № 263 бұйрығына №92 – қосымша бойынша "Брендті басқару" кәсіби стандарты. «Атамекен» ҚР Ұлттық Кәсіпкерлер палатасы Басқарма Төрағасы орынбасарының 26.12.2019 ж. № 263 бұйрығына №88 – қосымша

бойынша "Әлеуметтік желілерді басқару (SMM)" кәсіби стандарты.

Профессиональный стандарт WorldSkills (при наличии):

" Визуалды мерчендайзинг" WorldSkills кәсіптік стандарты 44 Visual Merchandising/Window Dressing

Форма обучения:

күндізгі

База образования:

жалпы орта білім

Язык обучения:

мемлекеттік

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:

04.04.2022 ж

Номер лицензии на занятие образовательной деятельностью:

KZ19BFA00144644

Номер приложения к лицензии на занятие образовательной деятельностью:

004

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

-

Отличительные особенности ОП:

-

Сведения о содержании модулей/дисциплин:

№	Наименование модуля/дисциплины	Результаты	
		обучения/Краткое описание дисциплины	Объем кредитов/часов
	БМ 1. Дене қасиеттерін дамыту және жетілдіру	ОН 1.1. Денсаулықты нығайту және салауатты өмір салты қағидаттарын сақтау.	3/72
		ОН 1.2. Дене қасиеттері мен психофизиологиялық қабілеттерді жетілдіру.	3/72
	БМ 2. Ақпараттық-коммуникациялық және цифрлық технологияларды қолдану	ОН 2.1. Ақпараттық-коммуникациялық технологиялар негіздерін меңгеру.	1/24
		ОН 2.2. Ақпараттық-	1/24

№	Наименование модуля/дисциплины	Результаты	
		обучения/Краткое описание дисциплины	Объем кредитов/часов
		анықтамалық және интерактивті веб-порталдардың қызметтерін пайдалану.	
	БМ 3. Экономиканың базалық білімін және кәсіпкерлік негіздерін қолдану	ОН 3.1. Экономикалық теория саласындағы негізгі мәселелерді меңгеру.	1/24
		ОН 3.2. Кәсіпорында болып жатқан экономикалық процестерді талдау және бағалау.	1/24
		ОН 3.3. Әлемдік экономиканың даму үрдістерін, мемлекеттің «жасыл» экономикаға көшуінің негізгі міндеттерін түсіну.	1/24
		ОН 3.4. Қазақстан Республикасында кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру мен жүргізудің ғылыми және заңнамалық негіздерін меңгеру.	1/24
		ОН 3.5. Іскерлік қарым-қатынас этикасын сақтау.	1/24
	БМ 4. Қоғам мен еңбек ұжымында әлеуметтену және бейімделу үшін әлеуметтік ғылымдар негіздерін қолдану	ОН 4.1. Төзімді және белсенді жеке ұстанымды қалыптастыратын моральдық-адамгершілік құндылықтар мен нормаларды түсіну.	1/24
		ОН 4.2. Әлемдік өркениеттегі Қазақстан Республикасы халықтары мәдениетінің рөлі мен орнын түсіну.	1/24
		ОН 4.3. Құқықтың негізгі салалары туралы мәліметтерді меңгеру.	1/24
		ОН 4.4. Әлеуметтану мен саясаттанудың негізгі түсініктерін меңгеру.	1/24
	КМ 1. Сатылым алдындағы дайындық және тауарлық	ОН 1.1. Жұмыс орнындағы ережелер мен нұсқаулықтарды	1/24

№	Наименование модуля/дисциплины	Результаты обучения/Краткое описание дисциплины	Объем кредитов/часов
	өнімді қабылдау	сақтау.	
		ОН 1.2. Тауар өнімдерін қабылдап, тауарларға баға белгілерін реттеу.	1/24
		ОН 1.3. Сауда жабдықтарын дайындап, тауар өнімдерін орналастыру.	1/24
		ОН 1.4. Тауарлы өнімнің сақтау қауіпсіздігін бақылау.	1/24
	КМ 2. Ақпараттық -кеңес беру қызметтері	ОН 2.1. Сатып алушының қажеттіліктерін анықтаңыз.	1/24
		ОН 2.2. Клиенттерге жарнамалық және демонстрациялық өнімдер ұсыну (шелфинг).	1/24
		ОН 2.3. Ақпарат беру және шағымдарды шешу арқылы сатып алушыларға көмектесу.	1/24
	КМ 3. Тауарларды сату және сатып алушылармен есеп айырысу	ОН 3.1. Номенклатураны қолдана отырып, өнімді сатуды жүзеге асыру.	3/72
		ОН 3.2. Сатып алушылармен есеп айырысу-кассалық операцияларды қолма-қол және ақшасыз тәсілдермен жүзеге асыру.	3/72
		ОН 3.3. Электрондық сауда шеңберінде, клиенттерден төлемдерді алу және өңдеу.	3/72
		ОН 3.4. Төлемдер бойынша күнделікті есептерді жасау.	3/72
		ОН 3.5. Түгендеуге қатысу.	3/72
	КМ 4. Сату көлемі бойынша жоспарланған көрсеткіштерді орындау	ОН 4.1. Тұтынушылар базасын қалыптастыру.	1/24
		ОН 4.2. Сату жоспарының орындалуын бақылау және мониторинг жүргізу.	1/24
		ОН 4.3. Іргелес құрылымдармен өзара	1/24

№	Наименование модуля/дисциплины	Результаты обучения/Краткое описание дисциплины	Объем кредитов/часов
		әрекеттесу.	
	КМ 5. Сауда-саттық объектісін өніммен қамтамасыздандыру	ОН 5.1. Аймақтық ерекшеліктерді ескере отырып, сатып алушылардың өнімге қалауын анықтау.	1/24
		ОН 5.2. Сату орындарында өнімді ұсыну үшін сауда кәсіпорнының персоналымен өзара әрекеттесу.	1/24
		ОН 5.3. Белгіленген талаптарға сәйкес келмейтін тауарларды сатылымнан алып тастау.	1/24
	КМ 6. Сату залын өнімдердің толық ассортиментімен қамтамасыздандыру	ОН 6.1. Тауарларды сату алдындағы дайындықты жүзеге асыру.	1/24
		ОН. 6.2 Сауда орындарында өнімдерді витринада орналастыру жоспарына сәйкес көрсету.	1/24
		ОН 6.3 Жеткізушілермен жасалған келісімге сәйкес, сөрелердегі тауарлардың үлесін ескере отырып, сауда орындарының уақтылы толтырылуын бақылау.	1/24
	КМ 7. Сауда залдарында және сауда орындарында сыртқы, тақырыптық витринаны безендіру	ОН 7.1. Витринаның жалпы тұжырымдамасын жасау.	1/24
		ОН 7.2. Компьютерлік дизайн бағдарламасында витрина дизайнын жасау.	1/24
		ОН 7.3. Қауіпсіздік ережелерін сақтай отырып, жылжымалы (портативті) жабдықты орнату (бекіту) үшін қажетті құралдарды пайдалануды ескере отырып, витриналарды орналастыру.	3/72
		ОН 7.4. Мерчендайзинг принциптеріне сәйкес,	1/24

№	Наименование модуля/дисциплины	Результаты обучения/Краткое описание дисциплины	Объем кредитов/часов
		витриналарда тауарлы өнімнің қорларын құру және безендіру.	
	КМ 8. Сауда маркасын түгендеуге қатысу	ОН 8.1. Сауда кәсіпорынның қабылданған және бекітілген ережелері мен тәртібіне сәйкес түгендеуге дайындықты жүзеге асыру.	3/72
		ОН 8.2. Түгендеу арқылы анықталған тексеріс нәтижелерін қорытындылау.	4/96
		ОН 8.3. Түгендеу жазбалары мен бухгалтерлік есеп деректері негізінде есептер мен салыстыру мәлімдемелерін құрастыру.	4/96
	КМ 9. Маркетингтік зерттеулерге қатысу	ОН 9.1 Жарнамаланатын өнімнің ерекшеліктерін сипаттау.	3/72
		ОН 9.2 Белгіленген мақсаттар мен бекітілген нысаналы индикаторлар шеңберінде компанияның алдын-ала маркетингтік есептерін дайындау.	3/72
		ОН 9.3. Маркетингтік зерттеулерді өткізуге арналған сауалнама әзірлеу.	3/72
		ОН 9.4 Ақпараттық-компьютерлік технологияларды қолдана отырып, жүргізіліп жатқан маркетингтік зерттеулер шеңберіндегі мәліметтер базасына бастапқы және қосымша ақпараттарды жинау және енгізу.	3/72
		ОН 9.5. Маркетингтік зерттеу нәтижелері бойынша, тұтынушылардың тауарға қойылатын талаптарына талдау жүргізу.	3/72

№	Наименование модуля/дисциплины	Результаты обучения/Краткое описание дисциплины	Объем кредитов/часов
	КМ 10. Ұйымның имиджі мен іскерлік беделін қалыптастыру	ОН 10.1. Сатылымдарды ынталандыру үшін өнімді таныстыру, PR- акциялар, жарнамалау жоспарларын құру.	1/24
		ОН 10.2 Байланыс науқандарын өткізу бойынша ұйымдастыру мәселелерін шешу.	1/24
		ОН 10.3 Ұйымның бренд кітабын жасауға қатысу.	1/24
	КМ 11. Интернетте өнімдерді, қызметтерді жылжыту	ОН 11.1 Автопостинг бағдарламасында контент жоспарын толтыру.	3/72
		ОН 11.2 Тауарды жылжыту бағдарламаларында жұмыс істеу.	3/72
		ОН 11.3 Әлеуметтік желілерде профильдерді жүргізу және қолдау.	3/72
		ОН 11.4 Компанияның белгіленген жоспары мен мақсаттарына сәйкес контентті өңдеп, жаңартып отыру.	3/72
	КМ 12. Маркетингтік іс-шаралардың тиімділігі туралы есептер құрастыру	ОН 12.1. Ақпаратты жүйеге келтіру және мәліметтер базасымен жұмыс жасау.	5/120
		ОН 12.2 Өткізілген маркетингтік іс-шаралардың тиімділік көрсеткіштерін есептеп, талдау жүргізу.	5/120
		ОН 12.3 Есептер дайындау.	3/72
	Аралық аттестаттау	-	12/288