

# Паспорт образовательной программы

**Дата регистрации в Реестре**

2022.08.17 11:04

**Регистрационный номер**

21008

**Дата обновления паспорта ОП:**

2022.08.17 11:04

**Код и наименование специальности:**

04140100 Маркетинг (по отраслям)

**Код и наименование квалификации/квалификаций:**

5 АВ04140101 Прикладной бакалавр маркетинга

**Регион:**

Павлодарская область

**Организация ТИППО (Разработчик):**

УО «Павлодарский высший экономический колледж Казпотребсоюза»

**Партнеры-разработчики:**

ТОО Низкоцен, ТОО ПКФ «Атриум» г. Павлодар

**Цель ОП:**

Подготовка специалиста маркетолога новой формации, умеющего проводить маркетинговые исследования, заниматься продвижением продукции, услуг в Интернете способным сформировать имидж и деловую репутацию фирмы, обладающего профессиональными знаниями, культурой мышления, инициативного, творческого, умеющего адаптироваться к условиям рынка труда, способного формулировать и решать современные практические проблемы, успешно осуществлять управленческую деятельность

**Уровень по НРК:**

5

**Уровень по ОРК:**

5

**Профессиональный стандарт (при наличии):**

" Управление брендом" Приложение №92 к приказу НПП "Атамекен" от 26 декабря 2019г. №263, "Деятельность в сфере анализа рынков" Приложение №89 к приказу НПП "Атамекен" от 26 декабря 2019г. №263, "Менеджмент социальных сетей ( SMM)" Приложение №88 к приказу НПП "Атамекен" от 26 декабря 2019г. №263

**Профессиональный стандарт WorldSkills (при наличии):**

Графический дизайн

**Форма обучения:**

очная

**База образования:**

общее среднее образование

**Язык обучения:**

русский

**Общий объем кредитов:**

180

**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:**

10.02.2022 г.

**Номер лицензии на занятие образовательной деятельностью:**

KZ93LAA00011622

**Номер приложения к лицензии на занятие образовательной деятельностью:**

018

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

-

**Отличительные особенности ОП:**

-

**Сведения о содержании модулей/дисциплин:**

Наименование		Результаты	Объем
№ модуля/дисциплины		обучения/Краткое описание дисциплины	кредитов/часов
	БМ 1. Развитие и совершенствование физических качеств	РО 1.1. Укреплять здоровье и соблюдать принципы здорового образа жизни.	1/24
		РО 1.2. Совершенствовать физические качества и психофизиологические способности.	6/144
	БМ 2. Применение информационно-коммуникационных и цифровых технологий	РО 2.1. Использовать различные виды информационно-коммуникационных технологий.	2/48
		РО 2.2. Использовать услуги информационно-справочных и интерактивных веб-порталов.	2/48
	БМ 3. Применение основ социальных наук для социализации и адаптации в обществе и	РО 3.1. Понимать морально-нравственные ценности и нормы, формирующие толерантность и активную личностную позицию.	1/24

Наименование № модуля/дисциплины	Результаты обучения/Краткое описание дисциплины	Объем кредитов/часов
трудовом коллективе		
	РО 3.2. Оперировать деловыми, культурными, правовыми и этическими нормами казахстанского общества.	1/24
	РО 3.3. Давать оценку ситуациям в различных сферах межличностной, социальной и профессиональной коммуникации с учетом базового знания социологии, политологии, культурологии.	1/24
	РО 3.4. Оценивать окружающую действительность на основе мировоззренческих позиций, сформированных знанием основ философии.	1/24
	РО 3.5. Использовать методы и приемы исторического описания для анализа причин и следствий событий современной истории Казахстана.	1/24
БМ 4. Применение основных закономерностей и механизмов функционирования современной экономической системы в профессиональной деятельности	РО 4.1. Владеть основными вопросами в области экономической теории.	1/24
	РО 4.2. Анализировать и оценивать экономические процессы, происходящие на предприятии.	1/24
	РО 4.3. Понимать тенденции развития мировой экономики, основные задачи перехода государства к "зеленой" экономике.	1/24
	РО 4.4. Владеть научными и	4/96

Наименование № модуля/дисциплины	Результаты обучения/Краткое описание дисциплины	Объем кредитов/часов
	законодательными основами организации и ведения предпринимательской деятельности в Республике Казахстан.	
	РО 4.5. Оценивать проблемы, подходы и тенденции, отражающие современное состояние бизнеса.	2/48
ПМ 1. Предпродажная подготовка и прием товарной продукции	РО 1.1. Соблюдать правила и инструкции на рабочем месте.	2/48
	РО 1.2. Осуществлять приемку и оформление ценников товарной продукции.	4/96
	РО 1.3. Осуществлять подготовку торгового оборудования и размещения товарной продукции согласно правилам выкладки товаров.	4/96
	РО 1.4. Осуществлять контроль сохранности товарной продукции.	3/72
ПМ 2. Информационно-консультационные услуги	РО 2.1. Выявлять потребности покупателя.	4/96
	РО 2.2. Предоставлять рекламную и демонстрационную продукцию клиентам (шелфинг).	3/72
	РО 2.3. Оказывать помощь покупателям путем предоставления информации и разрешения жалоб.	4/96
ПМ 3. Реализация товара и расчеты с покупателями	РО 3.1. Осуществлять реализацию продукции, используя номенклатуру.	5/120
	РО 3.2. Выполнять расчетно-кассовые операции с покупателями наличным и безналичным способами через POS- терминал.	6/144
	РО 3.3.Получать и обрабатывать	5/120

Наименование № модуля/дисциплины	Результаты обучения/Краткое описание дисциплины	Объем кредитов/часов
	платежи от клиентов в рамках электронной торговли.	
	РО 3.4. Формировать ежедневные отчеты по платежам.	4/96
	РО 3.5. Участвовать в инвентаризации.	4/96
ПМ 4. Оформление внешнего вида витрины и зонирование торгового пространства	РО 4.1. Разрабатывать общую концепцию витрины.	4/96
	РО 4.2. Разрабатывать дизайн витрины в прикладных программах.	5/120
	РО 4.3. Оформлять витрины с применением необходимых инструментов для установки (закрепления) передвижного (переносного) оборудования с соблюдением техники безопасности.	5/120
	РО 4.4. Устанавливать и размещать запасы товарной продукции в соответствии с принципами мерчендайзинга.	4/96
ПМ 5. Выполнение запланированных показателей по объему продаж	РО 5.1. Формировать клиентскую базу.	4/96
	РО 5.2. Осуществлять мониторинг, контроль и стимулирование выполнения плана продаж.	4/96
ПМ 6. Организация, координация и проведение анализа маркетинговых исследований на национальных и международных рынках	РО 6.1. Разрабатывать план проведения маркетинговых исследований с учетом установленных целей и задач.	3/72
	РО 6.2. Подготавливать предварительные маркетинговые отчеты компании в рамках	3/72

Наименование № модуля/дисциплины	Результаты обучения/Краткое описание дисциплины	Объем кредитов/часов
	определенных задач и утвержденных целевых индикаторов с учетом особенностей продвигаемого продукта/услуги.	
	РО 6.3. Разрабатывать анкету для проведения маркетингового исследования.	2/48
	РО 6.4. Анализировать специфику международных рынков.	3/72
	РО 6.5. Осуществлять сбор и внесение первичной и вторичной информации в базу данных в рамках проводимого маркетингового исследования.	2/48
	РО 6.6. Формировать рекомендации на основе результатов маркетингового исследования по совершенствованию продвигаемого продукта/услуги.	3/72
ПМ 7. Формирование имиджа и деловой репутации компании	РО 7.1. Подготавливать планы презентаций продукта, PR-акций, рекламных акций по стимулированию продаж, в том числе с учетом особенностей международных рынков.	4/96
	РО 7.2. Решать организационные вопросы по проведению коммуникационных кампаний.	3/72
	РО 7.3. Разрабатывать бренд-бук компании, в том числе с учетом специфики международных рынков.	3/72
	РО 7.4. Разрабатывать технические задания и предложения по формированию фирменного стиля и рекламной продукции.	3/72
	РО 7.5. Определять бюджет	3/72

Наименование № модуля/дисциплины	Результаты обучения/Краткое описание дисциплины	Объем кредитов/часов
	рекламной компании.	
	РО 7.6. Применять технологии поддержки имиджа и позиционирования компании на международных рынках.	3/72
ПМ 8. Продвижение продукции, услуг в Интернете	РО 8.1. Проводить исследования, анализ и мониторинг информации на рынке онлайн услуг.	2/48
	РО 8.2. Выстраивать стратегию продвижения сайта/товарной продукции/услуг.	3/72
	РО 8.3. Создать сайты по шаблонам, лендинги и составить цепочки сообщений в них.	4/96
	РО 8.4. Организовать, оптимизировать и отслеживать работу по разработке рекламных модулей, e-mail- рассылок.	3/72
	РО 8.5. Осуществлять работу с проблемными клиентами, жалобами, возражениями в социальных сетях.	2/48
	РО 8.6. Сопровождать программы продвижения товаров и услуг на международных рынках.	3/72
	РО 8.7. Осуществлять контроль и постоянный мониторинг результативности компании в социальных сетях.	2/48
ПМ 9. Участие в обеспечении эффективности предпринимательской деятельности, прибыли и доходов	РО 9.1. Осуществлять планирование, распределение и делегирование поставленных целей.	2/48
	РО 9.2. Применять техники организации осознанного контроля и распределения времени.	2/48
	РО 9.3. Владеть навыками ведения бухгалтерского, налогового учета.	3/72

Наименование		Результаты	Объем
№ модуля/дисциплины	обучения/Краткое описание дисциплины	обучения/Краткое описание дисциплины	кредитов/часов
		РО 9.4. Участвовать в ведении процедур государственных закупок.	3/72
		РО 9.5. Рассчитывать и анализировать показатели финансово-хозяйственной деятельности.	3/72
Промежуточная, итоговая аттестация	-		14/336