



АККОРК

Агентство
по контролю
качества образования
и развитию карьеры

Утверждаю

Председатель Высшего
Экспертного совета

В.Д. Шадриков

«26» ноября 2013 г.

ОТЧЁТ

о результатах независимой оценки
основной профессиональной
образовательной программы
**100701 «Коммерция» (100701.01
«Продавец, контролер-кассир»)**
ГАОУ СПО ВО «Гусь-Хрустальный
технологический техникум»

Менеджер проекта:

Н.О. Авдеенко

Эксперты:

Е.В. Колосова, к.т.н.

Т.М. Галуненко

Москва – 2013



Оглавление

I. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ	3
II. ОТЧЕТ О РЕЗУЛЬТАТАХ НЕЗАВИСИМОЙ ОЦЕНКИ ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
1 Текущее состояние и тренды развития регионального рынка образовательных услуг по данной специальности и (или) направлению подготовки	4
1.1. Анализ роли и места программы (с приведение статистических данных, данных исследовательских агентств, данных hr-агентств и др.)	5
2.1. Анализ информационных показателей, представленных образовательным учреждением (выводы) 6	
3. РЕЗЮМЕ ПО ПРОГРАММЕ	10
1. Основные выводы и рекомендации эксперта по анализируемой программе (не более 2000-2500 знаков)	10
2. Профиль оценок результатов обучения и гарантий качества образования	14
4. КАЧЕСТВО РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ	16
1. Прямая оценка компетенций экспертом	16
2. Выводы и рекомендации экспертов	21
5. ГАРАНТИИ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ	23
1. Стратегия и менеджмент программы	23
2. Структура программы	28
3. Учебно-методические комплексы	30
4. Технологии и методики образовательной деятельности	34
5. Ресурсы программы	40
5.1. Кадры	40
5.2. Материально-технические ресурсы программы	41
5.3. Финансовые ресурсы	43
5.4. Информационные ресурсы	44
5.5. Экспериментальная и инновационная деятельность	46
5.6. Воспитательная работа	48
5.7. Участие работодателей в реализации программы	52
5.8. Участие студентов в определении содержания программы	56
5.9. Сервисы для обучающихся на программном уровне	58
5.10. Профорientация. Оценка качества подготовки абитуриентов	60
Резюме эксперта (<i>экспертов</i>)	62
Оценка предложенной матрицы компетенций	64

I. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

Гусь-Хрустальный технологический техникум (ГХТТ) является государственным автономным образовательным учреждением, реализующим основные профессиональные образовательные программы начального и среднего профессионального образования базового уровня, программы профессионально подготовки, реализуя очную и заочную формы обучения.

Учредителем техникума является Департамент образования администрации Владимирской области. История образовательного учреждения началась в 1923 году, когда на базе текстильной фабрики было открыто фабрично-заводское училище. В 1973 году образовательное учреждение было переименовано в Профессиональное техническое училище №47. За период своего существования образовательное учреждение несколько раз претерпевало структурные изменения: в результате реорганизации в 2005 году к нему было присоединено ПУ №26, а в 2011 – ПУ №13. Статус техникума образовательная организация получила в 2010 году.

В настоящее время на основании лицензии техникум реализует подготовку по 12 программам СПО, 16 программам НПО, 33 программам профессиональной подготовки и 3 программам дополнительного образования. За последние три года были введены 3 новые образовательные программы на основании проведенного маркетингового исследования:

- в 2011 году – 230111 «Компьютерные сети»;
- в 2012 году – 100701 «Коммерция (по отраслям)»;
- в 2013 году – 151901 «Технология машиностроения».

Последняя программа была введена в связи с начавшимся в области строительством Гусевского арматурного завода «Гусар», специализирующегося на выпуске трубопроводной арматуры и другой продукции для ТЭС.

Общее количество обучающихся в техникуме в 2012-2013 учебном году – 647 человек. Из них обучается на бюджете – 612 (очная форма обучения), с полным возмещением стоимости обучения - 33 (заочная форма обучения).

II. ОТЧЕТ О РЕЗУЛЬТАТАХ НЕЗАВИСИМОЙ ОЦЕНКИ ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Основная профессиональная образовательная программа «**Коммерция (по отраслям)**» реализуется в рамках направления **100701** и ведет к присуждению квалификации **менеджер по продажам**. Данная программа является правопреемником программы начального профессионального образования по профессии **100701.01. Продавец, контролер-кассир**, которая реализуется в техникуме более 10 лет.

Руководство программой осуществляется:

- Кузьминой О.А., зам. директора по УПР;
- Киреевой Н.Н., зам. директора по УМР;
- Николаевой Л.И., председателем ПЦК сферы обслуживания.

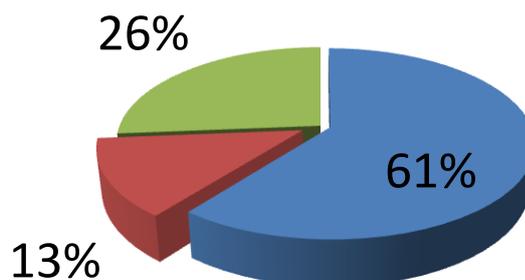
Независимая внешняя оценка образовательной программы проведена экспертами АККОРК в период с 12 апреля по 07 ноября 2013 года. Очный визит экспертов проходил 17-18 октября 2013 года.

1 Текущее состояние и тренды развития регионального рынка образовательных услуг по данной специальности и (или) направлению подготовки

В результате анализа роли и места программы и особенностей формирования регионального образовательного рынка, а так же в соответствии с данными, представленными образовательным учреждением, эксперты отразили в диаграмме, какой процент выпускников программы участвует в формировании регионального рынка труда.

Роль ОУ в формировании рынка труда

- Доля выпускников оцениваемой программы ГХТТ
- Доля выпускников оцениваемой программы Владимирского торгово-экономического колледжа
- Доля выпускников оцениваемой программы Владимирского техникума экономики и права



Как видно по данным диаграммы, Гусь-Хрустальный технологический техникум является основным «поставщиком» выпускников по программе на

рынок труда г. Гусь-Хрустальный. Основные причины преимущества ГХТТ перед другими образовательными организациями Владимирской области состоят в следующем:

1. Владимирский техникум экономики и права, филиал которого находится в Гусь-Хрустальном, является негосударственным образовательным учреждением и предлагает обучение по данной программе исключительно на платной основе.
2. Владимирский торгово-экономический колледж находится территориально в г. Владимире, что составляет для потенциальных абитуриентов из г. Гусь-Хрустальный определенные сложности при выборе обучения в этом образовательном учреждении: либо жить в общежитии, либо снимать квартиру.

1.1. Анализ роли и места программы (с приведение статистических данных, данных исследовательских агентств, данных hr-агентств и др.)

К сожалению, на данном этапе развития территория, которая раньше являлась центром стекольной промышленности России, находится в состоянии экономического упадка. Градообразующее предприятие – знаменитый Гусевский хрустальный завод - закрылся в 2012 году. На данный момент новые владельцы предприятия планируют оставить один цех для изготовления эксклюзивных изделий из хрусталя под индивидуальный заказ. Текстильное предприятие, которое в советские годы являлось основным социальным партнером техникума, работает на 1/5 мощности. Несмотря на существование многих мелких предприятий, в Гусь-Хрустальный нет стабильно приносящего доход производства. На основании публичного отчета по развитию экономики г. Гусь-Хрустальный начальника управления по вопросам развития промышленности, сельского хозяйства и предпринимательства В.В. Пискунова, за период с января по сентябрь 2013 крупными и средними организациями Гусь-Хрустального района получен убыток в действующих ценах на сумму 596,35 млн. рублей. Кроме того, каждый год отмечается сокращение численности населения г. Гусь-Хрустальный, отток работоспособного населения, в том числе молодежи, в г. Владимир, г. Москву и другие близлежащие регионы.

В настоящее время началось строительство Гусевского арматурного завода «Гусар», который должен стабилизировать данную ситуацию, так как будут созданы новые рабочие места, обеспечивающие занятость населения. Руководство ГХТТ быстро отреагировало на потенциальную потребность в кадрах для данного завода и с текущего года открыло подготовку по специальности «Технология машиностроения».

Исходя из приведенных выше данных, можно предположить, что пока самыми стабильными отраслями экономики являются в Гусь-Хрустальном торговля и сфера услуг. Следовательно, среди востребованных специалистов на местном рынке труда – продавцы и менеджеры по продажам.

Данная гипотеза подтверждается фактами при обращении к сайтам, предлагающим работу. Так, на сайте Job.ru на 13 ноября 2013 года в территории Гусь-Хрустальный представлено 11 вакансий, 8 из которых в разделе «Продажи». Организации, предлагающие работу:

- «Связной» (менеджер по продажам, продавец-консультант, менеджер по кредитованию);
- ЗАО «МТС» Розничная сеть (продавец-консультант офиса продаж, руководитель офиса продаж);
- ЗАО НПП «Синтез». Телекоммуникации, связь, электроника (менеджер по продажам);
- ООО «Молочный мир» (торговый представитель);
- ИП Корякина А.А. Реализация резинотехнических изделий, подшипников, ремней, электродвигателей, инструментов (менеджер по продажам)

На сайте gus-khrustalnyj.hh.ru на 13.11.2012 в разделе «Продажи» найдено 28 вакансий. Требуются:

- старший кассир («Атак», «Ашан»);
- менеджер отдела, товаровед («Атак», «Ашан»);
- торговый представитель (Гусь-Хрустальный, торгово-производственная компания «Молочный дом»);
- менеджер по продажам – 3 вакансии, продавец-консультант («Связной»);
- продавец-консультант («МТС»);
- товаровед, директор магазина («Магнит»).

При интервьюировании социальных партнеров ГХТТ выяснилось, что работодатели сотрудничают с техникумом в надежде получить как можно больше подготовленных специалистов, не требующих дополнительного обучения на рабочем месте. Этому критерию отбора соответствуют выпускники программы. Но так как потребность в продавцах и менеджерах по продажам выше, чем может удовлетворить техникум, то работодателям приходится брать людей «с улицы» и обучать в процессе работы. Проблема низкоквалифицированных кадров в области торговли является не только проблемой работодателей, так как, в конечном итоге, отражается негативно на качестве обслуживания покупателей. Предложение экспертов обучать кадры на базе техникума по программе дополнительного образования заинтересовало работодателей.

2.1. Анализ информационных показателей, представленных образовательным учреждением (выводы)

Доля контингента выпускников, трудоустроившихся в течение одного года после окончания ОУ по направлению подготовки (специальности), полученному в результате обучения по ОПОП – **86%**. Из них продолжили обучение по программам СПО – **43%** (вечерняя и заочная формы обучения).

Остальные (3 человека) не трудоустроены, так как находятся в отпуске по уходу за ребенком.

Доля контингента выпускников, трудоустроенных по заявкам предприятий – **43%**

Доля контингента учащихся, обучающихся по заказу работодателей, например, на основе трехсторонних (целевых) договоров - **нет**

Доля контингента выпускников, работающих по профилю подготовки в регионе – **86%**.

Доля контингента выпускников, работающих по профилю подготовки вне региона – **14%**.

Число рекламаций на выпускников - **0**

Число положительных отзывов организаций о работе выпускников- **100%**.

Доля контингента обучающихся в рамках ОПОП, принятых на обучение по программам (на дневную форму обучения):

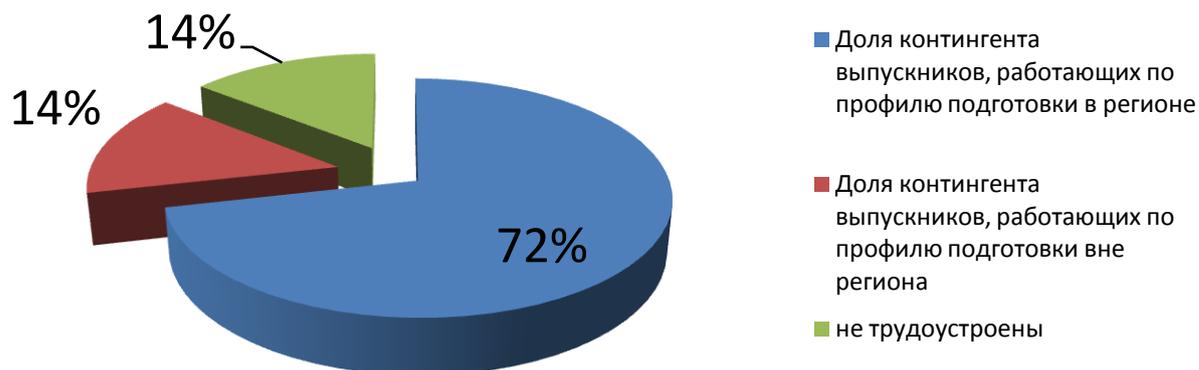
- высшего профессионального образования – 1 человек (5%).
- среднего профессионального образования – 2 человека (9%).

На основании представленных техникумом данных, подтвержденных в результате очного визита, можно сделать следующие выводы:

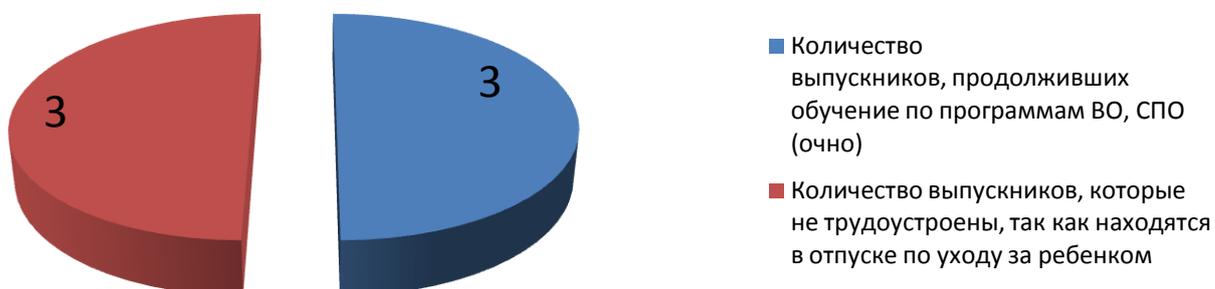
1. Востребованность выпускников на рынке труда Гусь-Хрустальный составляет 100%, и даже превышает это значение, так как работодатели готовы трудоустроить больше выпускников, чем выпускает техникум.
2. Все отзывы организаций о работе выпускников положительные, что говорит о достойном качестве их подготовки.

По результатам самообследования, проведенного образовательным учреждением, представлены данные о распределении выпускников. Данные представленные ОУ, были подтверждены в ходе изучения соответствующих документов.

Распределение выпускников программы (рынок труда)



Распределение выпускников программы



На основании представленных техникумом и проверенных экспертами информационных показателей, можно прийти к следующим выводам:

1. Все выпускники программы 100701.01 Продавец, контролер-кассир востребованы на рынке труда г. Гусь-Хрустальный и, в целом, Владимирской области.
2. Больше половины выпускников трудоустраиваются в период прохождения практики и продолжают работать на том же месте после окончания техникума.
3. На основании полученной информации от работодателей-партнеров техникума можно сделать вывод о том, что они нуждаются в **большем** количестве выпускников по данной программе, чем выпускает техникум, так как уровень и качество подготовки в техникуме высокие, и выпускника сразу можно ставить на рабочее место без дополнительного обучения.

4. Работодатели отмечают, что выпускников программы 100701 Коммерция (менеджеров по продаже) также готовы принимать на работу и гарантируют им более быстрый карьерный рост, чем продавцам.

3. РЕЗЮМЕ ПО ПРОГРАММЕ

1. Основные выводы и рекомендации эксперта по анализируемой программе (не более 2000-2500 знаков)

Анализируя результаты обучения, эксперты пришли к выводу, что уровень знаний, умений и навыков студентов выпускного курса достаточный для того, чтобы выполнять функции профессиональной деятельности и быть востребованными на региональном рынке труда и рынке труда Владимирской области, Московской области. Лучшие выпускники программы готовы повышать свой уровень образования, получая высшее образование в данной области.

По результатам проведенной независимой оценки программы эксперты делают вывод о высоком уровне таких гарантий качества образования, как стратегия и менеджмент программы, структура программы, учебно-методические материалы, воспитательная работа, участие работодателей в реализации программы, профориентационная работа и подготовка абитуриентов. Положительную практику руководителей программы эксперты хотят особо подчеркнуть в области взаимодействия техникума с работодателями.

На этапе разработки ОПОП определяется специфика образовательной программы с учетом потребностей работодателей. Для этого проводится анкетирование работодателей. На основе анализа анкет:

- формируется вариативная часть образовательной программы. Увеличивается количество часов на дисциплины и МДК, вводятся новые дисциплины и МДК; например по ОПОП «Коммерция» введены дисциплины «Русский язык и культура речи», «Адаптация на рынке труда»; МДК «Розничная торговля продовольственными товарами»;
- составляется график прохождения практики (рассредоточено или концентрированно); например, по ОПОП Коммерция предусмотрена концентрированная практика во всех модулях, т. к. данный подход способствует лучшему освоению компетенций, конкретного вида профессиональной деятельности, трудоустройству обучающихся на конкретных рабочих местах;
- определяется рабочая профессия, востребованная на региональном рынке труда; в ОПОП «Коммерция» такими профессиями стали Продавец продовольственных товаров; контролёр-кассир.

Техникум входит в состав «Союза промышленников и предпринимателей г. Гусь-Хрустальный». Ежегодно на базе техникума проходят заседания СПиП, круглые столы по социальному партнёрству и

сетевому взаимодействию. Мнение работодателей учитывается при направлении обучающихся на производственную практику.

Ежегодно проводится неделя «Профессия и карьера», в рамках которой организуется ярмарка вакансий с непосредственным участием работодателей. Третья неделя каждого учебного года носит профессиональный характер. В рамках недели организуются встречи с работодателями и выпускниками техникума по специальности.

Ежегодно организуются экскурсии студентов на торговые предприятия, где они могут познакомиться не только с ассортиментом, организацией торговли, но и увидеть предприятие изнутри, получить ответы на интересующие вопросы.

Приказом директора в техникуме создан экспертный совет, в который входят педагоги, представители администрации техникума и работодатели. Экспертизу проходят новые учебные планы, рабочие программы, контрольно-оценочные средства для проведения промежуточной и итоговой аттестации. ОПОП по специальности Коммерция и профессии Продавец, контролёр-кассир имеет экспертное заключение работодателя – Группы компаний Магистраль ОАО Торговый ряд.

Рабочие программы ежегодно корректируются и согласуются с работодателями. С работодателями согласованы все рабочие программы по профессии «Продавец, контролёр-кассир» и рабочие программы дисциплин и модулей по специальности «Коммерция» на 2013-2014 учебный год. Учебно-методические материалы разрабатываются с учётом реальных производственных ситуаций и задач, что повышает практическую направленность обучения, позволяет учитывать специфику потребностей работодателя, особенности развития региона, современных технологий и техники в сфере торговли.

Программы производственной практики по профилю специальности (входят в программу модуля) и преддипломной практики разрабатываются руководителями практики техникума, далее рассматриваются на заседании экспертного совета с участием работодателей. В течение месяца перед началом практики программа корректируется под запрос конкретного работодателя – базы практики. Каждый обучающийся получает индивидуальное задание, согласованное с работодателем. По окончании практики работодатель составляет характеристику и заполняет аттестационный лист, куда включает виды работ, освоенные обучающимся и их оценку.

Традицией техникума является проведение совместно с работодателями конкурсов: «Кто хочет стать коммерсантом?»; «Лучший по профессии». Конкурсы проводятся как на базе техникума; так и в рабочей обстановке – на базе торговых предприятий.

В настоящее время в техникуме сложилась традиция проведения тренингов специалистами работодателей в области кадровой политики. В рамках курсов «Искусство трудоустройства»; «Адаптация на рынке труда»

работодателями проводятся тренинги по составлению анкет и проведению собеседования с потенциальным работником. Доля тренингов составляет 5-10% от объема дисциплины. В рамках декады по специальности «Коммерция» («Продавец, контролёр-кассир») ежегодно проводятся тренинги «Искусство продаж», после которых обучающимся предоставляется возможность проводить презентации, дегустации товаров на торговых предприятиях. С целью освоения обучающимися профессиональных модулей и получения первичного профессионального опыта в техникуме создана практикоориентируемая образовательная среда.

С 2005 года через учебно-производственную фирму «Гермес» эффективно реализуется концепция «Учусь, делая». В фирме работают обучающиеся 2 и 3 курса. Во время учебной практики обучающиеся могут пройти стажировку в должности управляющего фирмой, товароведа, менеджера по продажам, продавца, контролера-кассира. Обучающиеся изучают и анализируют покупательский спрос, заключают и оформляют договоры купли-продажи, проводят приемку товара по количеству и качеству, устанавливают цены, обслуживают покупателей, проводят инвентаризации, составляют товарные и кассовые отчеты, оформляют книгу кассира-операциониста. Производственная практика закрепляет знания и навыки, полученные в УПФ «Гермес», способствует передаче опыта обучающимся 1 курса.

Замечания экспертов и предложения по улучшению работы были высказаны, прежде всего, в таких гарантиях качества образования, как технологии и методики образовательной деятельности, ресурсы программы, экспериментальная и инновационная деятельность, участие обучающихся в определении содержания программы, студенческие сервисы на программном уровне. Рекомендации, которые необходимо выполнить в первую очередь:

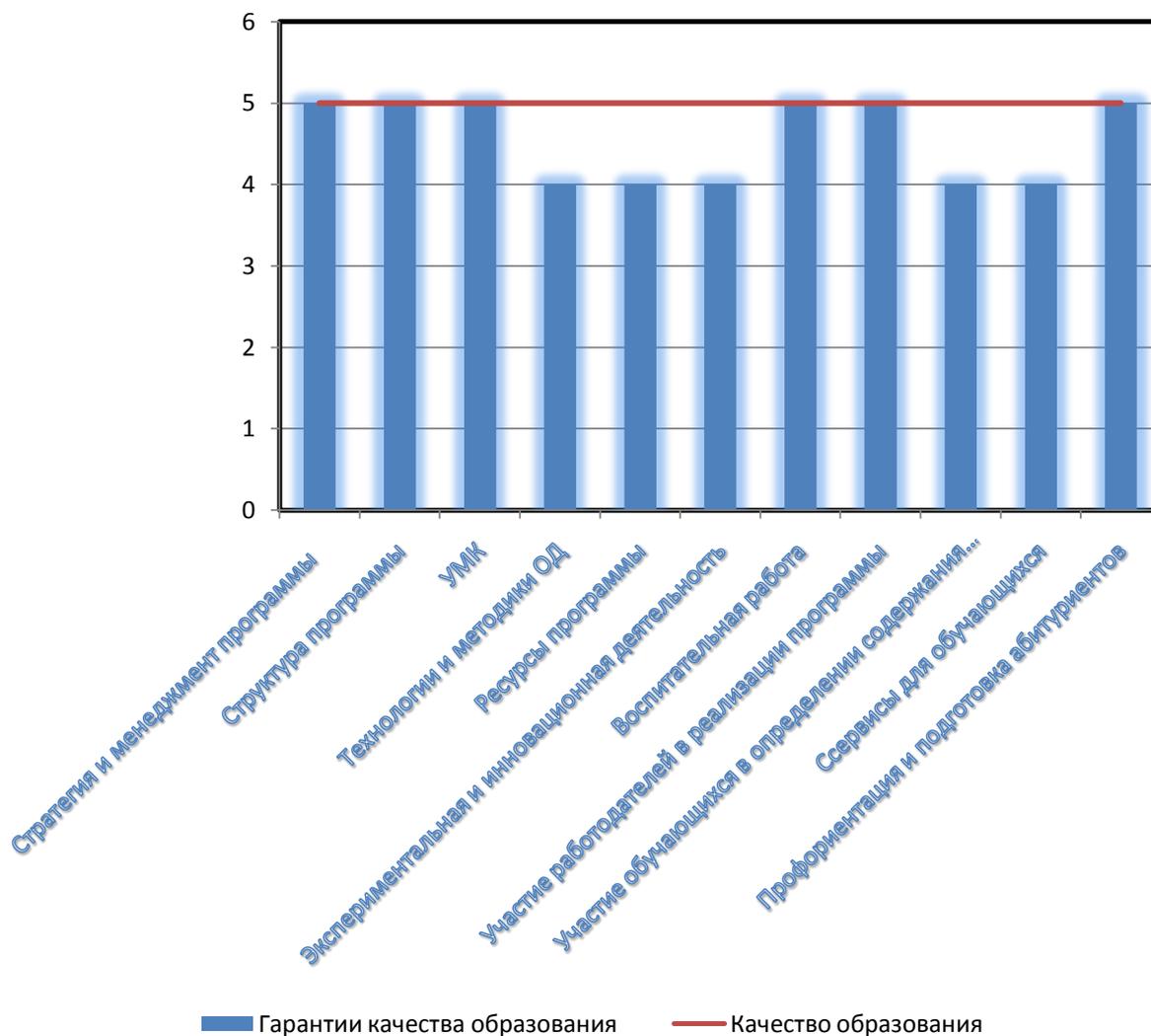
1. Утвердить общий график проведения мастер-классов на учебный год, включив всех партнеров-работодателей программы, предложив им самим выбрать тематику проведения мастер-класса.
2. Включить в общий график проведения мастер-классов мастер-класс, способствующий расширению знаний обучающихся о функциях разных специалистов в области торговли: менеджеров по продажам, менеджеров по закупкам, офис-менеджеров и т.д.
3. Разработать план внедрения электронного обучения в образовательный процесс на системном уровне, для этого использовать единый информационный портал, дающий возможности:
 - проведения вебинаров и дистанционных уроков,
 - проведения он-лайн- и оф-лайн консультаций с преподавателями;
 - регистрации личных страниц пользователей,
 - использования чата для организации обсуждения по проблемным темам и вопросам,

- формирования единого информационного образовательного поля, в котором в свободном доступе с личной страницы студента и преподавателя были бы доступны все элементы структуры УМК.
4. Высокая квалификация и мотивация преподавателей по программе позволяет открыть минимум 2 научных кружка разного круга научных интересов. Таким образом, во-первых, у студентов появится выбор, в каком кружке им заниматься интереснее, во-вторых, может возникнуть конкуренция между кружками, что повысит мотивацию студентов, в-третьих, на базе техникума можно будет устраивать конкурсы профмастерства на командном уровне, а не только на индивидуальном.
 5. Провести классные часы по психологической тематике, на которых довести до сведения обучающихся информацию о спектре услуг социально-психологической службы ГХТТ.
 6. Организовать работу телефона доверия (это может быть сотовый номер), по которому обучающиеся могут получить первичную психологическую помощь, если находятся в стрессовой ситуации.
 7. Включить в план работы социально-психологической службы проведение тренингов по командообразованию, стрессоустойчивости и др. Проводить их с регулярностью не менее 1 раза в квартал.
 8. Разработать более простую схему обращения студентов с жалобами, например, по электронной почте или через сайт техникума.
 9. Результаты анкетирования (на основании интервьюирования студентов), к сожалению, недоступны для обучающихся. Оглашать результаты анкетирования и доводить до сведения обучающихся меры, принятые по результатам анкетирования.
 10. Информировать студентов по проведению педсовета, связанного с тематикой совершенствования УМК с учетом мнения студентов по результатам проведенного анкетирования. Как вариант, вывешивать новость на сайт техникума.
 11. Приобрести и установить в холле и коридорах техникума мониторы с сенсорными экранами, связанные с сайтом ОУ и позволяющие студентам получать необходимую информацию о расписании занятий, о своей группе, об изучаемом предмете, о расписании преподавателя и т.д.
 12. Заключение договора с библиотекой или обществом инвалидов по предоставлению программного обеспечения (устройств для распознавания голоса, слуховых аппаратов) для студентов с отклонениями в здоровье и студентов-инвалидов в случае появления таких студентов на программе «Коммерция».

2. Профиль оценок результатов обучения и гарантий качества образования

№	Критерий	Оценка
<i>I</i>	<i>Качество результатов обучения</i>	5
<i>II</i>	<i>Гарантии качества образования:</i>	4,5
1.	Стратегия и менеджмент программы	5
2.	Структура программы	5
3.	Учебно-методические материалы	5
4.	Технологии и методики образовательной деятельности	4
5.	Ресурсы (кадровые, материально-технические, финансовые, информационные)	4
6.	Экспериментальная и инновационная деятельность	4
7.	Воспитательная работа	5
8.	Участие работодателей в реализации образовательной программы	5
9.	Участие обучающихся в определении содержания программы	4
10.	Сервисы для учащихся	4
11.	Профориентация и подготовка абитуриентов	5

Профиль оценок результатов обучения и гарантий качества образования



4. КАЧЕСТВО РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ

1. Прямая оценка компетенций экспертом

В процессе очного визита была проведена прямая оценка компетенций обучающихся 3 курса группы ЗПК «Продавец, контролер-кассир», которые завершают обучение 1 февраля 2014 года. В первом полугодии 2013-2014 учебного года обучающиеся 3 курса осваивают ПМ 02 (Продажа продовольственных товаров). Компетенции данного модуля аналогичны компетенциям специальности «Коммерция» по ПМ 04 (Выполнение работ по профессии продавец продовольственных товаров). Выпускников программы «Коммерция» на момент проведения независимой оценки ОПОП еще не было.

При проведении прямой оценки компетенций присутствовали 14 из 19 человек, что составляет **74 %** от выпускного курса.

В ходе проведения процедуры прямой оценки были использованы контрольно-измерительные материалы, разработанные образовательным учреждением, т.к. эти материалы признаны экспертами валидными.

Для проведения анализа сформированности компетенций эксперты выбрали следующие компетенции из тех, которые были заявлены техникумом в материалах самообследования (матрица компетенций):

1. Принимать товары по количеству и качеству:

- знать показатели качества различных групп продовольственных товаров; дефекты продуктов; особенности маркировки; уметь оценивать качество продовольственных товаров по органолептическим показателям; распознавать дефекты пищевых продуктов;
- знать основные товаросопроводительные документы, уметь проверять правильность их оформления при приемке товара.

2. Участвовать в формировании ассортимента организации:

- знать товароведные характеристики продовольственных товаров однородных групп;
- уметь идентифицировать ассортиментную принадлежность товаров.

3. Организовывать реализацию товаров:

- знать услуги розничной торговли, их классификацию; технологию размещения и выкладки товаров,
- знать правила торговли и Закон о защите прав потребителей; правила эксплуатации торгово-технологического оборудования;
- применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.

При осуществлении процедуры прямой оценки компетенций, эксперты использовали следующие контрольно-измерительные материалы: тесты (3 варианта по 15 вопросов).

Примеры вопросов теста:

1. Назовите документы, подтверждающие качество и безопасность товаров:
а) _____; б) _____; в) _____.
2. Как проверяется качество товара, если он поступил в открытой или поврежденной таре?
 - а. по сопроводительным документам;
 - б. выборочно по органолептическим показателям;
 - в. сплошным способом по органолептическим показателям.
3. Чем отличаются крупы различных номеров?
4. Какие пищевые продукты имеют следующую маркировку: С-В, С-О, С-1, С-2? Объясните значение маркировки.
5. Расшифруйте маркировку мясных консервов по условным обозначениям на крышке банки: 080613 183 А15.
6. Какое требование применяют к потокам движения товара и покупателей?
7. Перечислите основные этапы подготовки к работе электронных весов.
8. Для каких изделий допустимо при поступлении в продажу «засахаривание»:
 - а. для варенья;
 - б. для меда;
 - в. для повидла.
9. Как нужно размещать товары, срок реализации которых подходит к концу?
10. В секцию «Гастрономия» со склада магазина была получена коробка масла сливочного весом 10 кг. Картонная коробка была за ненарушенной упаковкой, масло дополнительно завернуто в пергамент, сроки хранения выдерживаются. При вскрытии коробки было обнаружено, что масло сливочное имеет на поверхности более темный цвет. Толщина налета – 1-2 мм. Определите дефект и сделайте заключение о возможности реализации сливочного масла.
11. Покупатель приобрел холодильник Атлант с гарантией на 1 год за 22000 рублей. Через 8 месяцев потребовал вернуть деньги, так как в холодильнике обнаружен производственный дефект. Цена холодильника на момент обращения покупателя составила 23500 рублей. Какую сумму обязан возратить продавец покупателю? Ответ обоснуйте.
12. При отпуске сыра покупателю продавец отрезал от бруска прямоугольного сыра «горбушку». Какие правила нарушил продавец?
13. По товарному отчету остаток на 1 июня составил 152720 рублей. По инвентаризационной описи товаров в наличии на сумму 151975 рублей. Имеется акт на списание некачественных товаров на сумму 275 рублей. Выведите результат инвентаризации.

14. В магазин привезли кур свежемороженых. Назовите документы, необходимые для приемки продукции по качеству.

15. 10 июня покупатель приобрел на рынке зимнюю шапку, продавцом был установлен гарантийный срок – 6 месяцев. 15 декабря покупатель потребовал вернуть деньги, т.к. в товаре был обнаружен скрытый дефект волосяного покрова. Продавец отказал в просьбе, мотивируя отказ тем, что срок гарантии истек. Охарактеризуйте права покупателя и действия продавца в данной ситуации. Ответ обоснуйте.

Результаты прямой оценки компетенций

Уровень	Достаточный уровень (справились с 80% предложенных заданий)	Приемлемый уровень (решенный процент заданий от 50 до 79 % заданий были выполнены)	Низкий уровень (решенный процент заданий меньше или равен 49%)
Доля студентов			
64 %	9 человек (отлично)		нет
36 %		5 человек (хорошо)	нет

По результатам прямой оценки компетенций эксперты пришли к выводу, что уровень знаний, умений и навыков студентов выпускного курса достаточный для того, чтобы выполнять функции профессиональной деятельности.

Выпускники знают:

- основные товаросопроводительные документы,
- как организуется приемка товаров по количеству и качеству,
- технологию размещения и выкладки товаров,
- правила торговли и Закон о защите прав потребителей,
- классификацию торгово-технологического оборудования и правила его эксплуатации;
- классификацию ассортимента,
- товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп.

- показатели качества различных групп продовольственных товаров; дефекты продуктов;
- особенности маркировки
- условия и сроки хранения, правила продажи продовольственных товаров.

Выпускники могут участвовать в инвентаризации имущества.

Выпускники умеют:

- оформлять и проверять правильность составления организационно-распорядительных, товаросопроводительных документов;
- применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности;
- участвовать в приёмке товаров по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли в соответствии с Правилами торговли и действующим законодательством;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- идентифицировать ассортиментную принадлежность товаров
- оценивать качество продовольственных товаров по органолептическим показателям; распознавать дефекты пищевых продуктов;
- подготавливать к продаже, размещать и выкладывать продовольственные товары;
- обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование обслуживать покупателей и продавать различные группы продовольственных товаров

При проведении прямой оценки качества образования эксперты ознакомились с 5 ВКР, что составило 24 % от выпускников прошлого года по данному направлению, и сделали вывод о том, что рассмотренные ВКР соответствуют всем заявленным ниже требованиям.

Выпускные квалификационные работы

№	Объекты оценивания	Комментарии эксперта
1.	Тематика ВКР соответствует направлению подготовки и современному уровню развития науки, техники и (или) технологий в области программы	1 На основании Программы государственной (итоговой) аттестации ГХТТ выпускная работа проводится по трем освоенным профессиональным модулям «Продажа непродовольственных

		<p>товаров», «Продажа продовольственных товаров», «Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями». Но тематика просмотренных ВКР, а также список тем, представленных в приложении №1 Программы, связаны с формированием ассортимента и организацией продажи продовольственных или непродовольственных товаров (отделочных материалов, твердых сычужных сыров и т.д.), организацией торгово-технологического процесса и не охватывают одного модуля - «Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями». Эксперты советуют расширить список тем работ, включая тематику по третьему неохваченному профессиональному модулю.</p>
2.	<p>Задания и содержание ВКР направлены на подтверждение сформированности компетенций выпускника</p>	<p>2/ все работы</p>
3.	<p>Степень использования при выполнении самостоятельных исследовательских частей ВКР материалов, собранных или полученных при прохождении преддипломной практики.</p>	<p>2/ все работы</p> <p>Все просмотренные работы выполнены на материале практики выпускников, на примере конкретных организаций (магазинов).</p>
4.	<p>Тематика ВКР определена запросами производственных организаций и задачами экспериментальной деятельности, решаемыми преподавателями ОУ</p>	<p>2/ все работы</p> <p>Тематика ВКР определяется потребностями организации, в которой выпускник проходит практику.</p>
5.	<p>Результаты ВКР находят практическое применение в профессиональной деятельности</p>	<p>2/ все работы</p> <p>Например, по результатам ВКР принимается решение о расширении ассортимента товара на основании выполненного анализа ассортимента выпускником с учетом требований потребителей.</p>

2. Выводы и рекомендации экспертов

3.3.1. Оценка

ОТЛИЧНО

3.3.2. Положительная практика

1. Достаточный уровень знаний умений и навыков для выполнения функции профессиональной деятельности, который подтвердился результатами прямой оценки компетенций, проведенной у студентов 3 курса в период очного визита.
2. Высокая степень удовлетворенности работодателей результатами обучения выпускников.
3. 100% удовлетворенность выпускников программы фактическими результатами обучения.

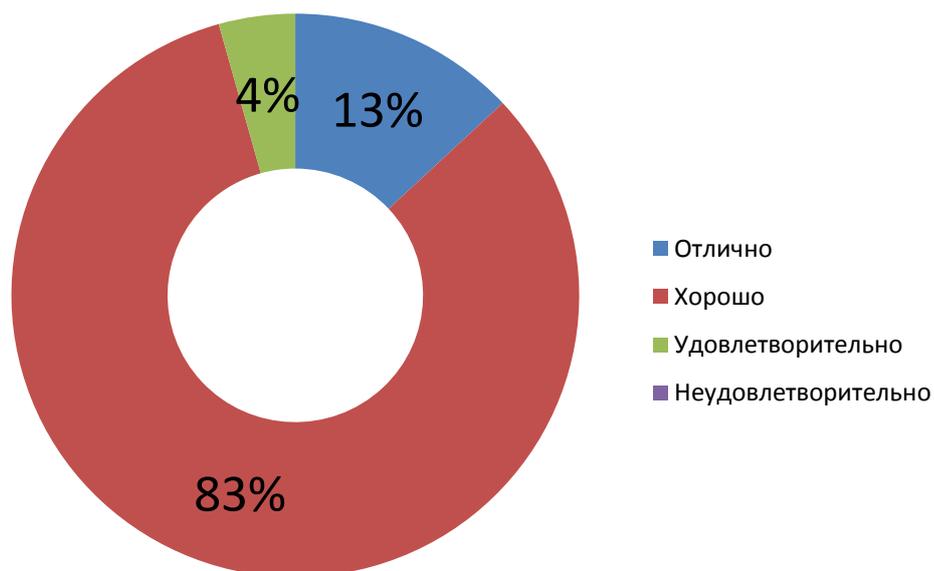
3.3.3. Рекомендации

По мнению эксперта от работодателей необходимо усилить подготовку студентов более основательным и подробным изучением программы 1С-Предприятие-Управление торговлей. Студент-выпускник программы «Коммерция» должен уметь в программе 1С:

1. заполнять карточку контрагента;
2. вносить данные по ассортименту;
3. пользоваться номенклатурой товара и складскими остатками;
4. формировать необходимые транзакции с документами;
5. формировать отчеты (например, акт сверки взаиморасчетов с поставщиками и контрагентами);
6. вести кассу.

По итогам анкетирования студентов программы образовательным учреждением было опрошено 23 человека и представлены данные, которые были проверены экспертами во время интервьюирования студентов группы 2К (15 человек). Данные, представленные ОУ, были подтверждены экспертами в результате проведения очного визита.

Оценка качества образования обучающимися



Это позволяет экспертам сделать выводы об удовлетворенности качеством образования обучающимися по программе «Коммерция». По результатам анкетирования и интервьюирования обучающихся устраивает в полной мере компетентность преподавателей, условия для проведения самостоятельной работы, компьютерная и информационная инфраструктура, качество аудиторий, фондов и читального зала, обеспеченность учебниками, учебными пособиями, справочной литературой. Обучающиеся отмечают, что в техникуме созданы все условия для успешного обучения, что преподаватели техникума относятся к ним более уважительно и внимательно, чем школьные учителя, в том числе более терпимо относятся к их недостаткам.

5. ГАРАНТИИ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ

1. Стратегия и менеджмент программы

4.1.1. Оценка критерия

ОТЛИЧНО

4.1.2. Сильные стороны

1. Стратегия развития программы направлена на удовлетворение потребностей рынка труда г. Гусь-Хрустальный и Владимирской области, что подтверждается высоким процентом трудоустройства выпускников программы по специальности (более 80%), положительными отзывами работодателей о качестве подготовки выпускников, положительным имиджем техникума в среде заинтересованных сторон общественности.
2. Руководство техникума оценило потребности региона (на основании анкетирования работодателей, соцопроса выпускников школ и их родителей) в необходимости подготовки специалистов более высокого уровня и с 1 сентября 2012 открыло набор на специальность 100701 «Коммерция (по отраслям)», которая стала правопреемником программы «Продавец, контролер-кассир», реализуемой в техникуме в течение 10 лет.
3. На основании анкетирования работодателей, проведенного техникумом в процессе самообследования, и интервьюирования работодателей, проведенного экспертами, соответствие целей программы запросам рынка труда подтвердили 100% опрошенных.

4.1.3. Области улучшения

1. В связи с тем, что не все опрошенные обучающиеся смогли сформулировать цели ОПОП, а некоторые из них не знали, что такое цели ОПОП, ежегодно при поступлении обучающихся на программу во время проведения «Посвящения в студенты» на торжественной части озвучивать цели ОПОП для повышения осведомленности обучающихся.
2. При проведении конкурсов профмастерства акцентировать внимание обучающихся на целях ОПОП.

В процессе камерального анализа эксперты ознакомились с результатами анкетирования работодателей (представителей 5 организаций). В процессе очного визита было проведено интервьюирование работодателей (представителей 3 организаций: торгового центра «Вест», ООО «Александр» ООО «Холод-сервис»). По результатам анкетирования и интервьюирования данные полностью совпали и отражены в диаграмме.

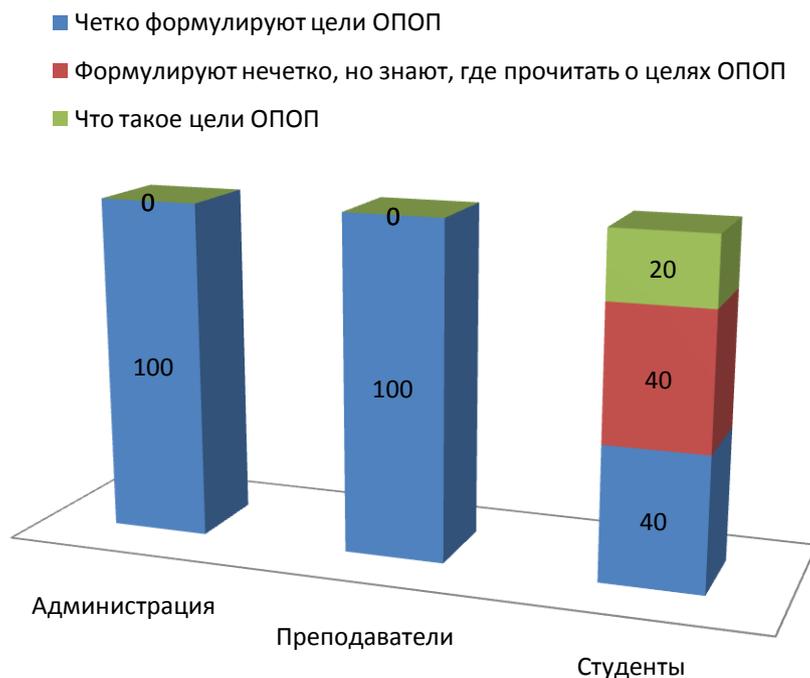
Соответствие целей программы запросам рынка труда



Данные в диаграмме позволяют сделать экспертам вывод, что цели программы согласовываются с работодателями и соответствуют их требованиям.

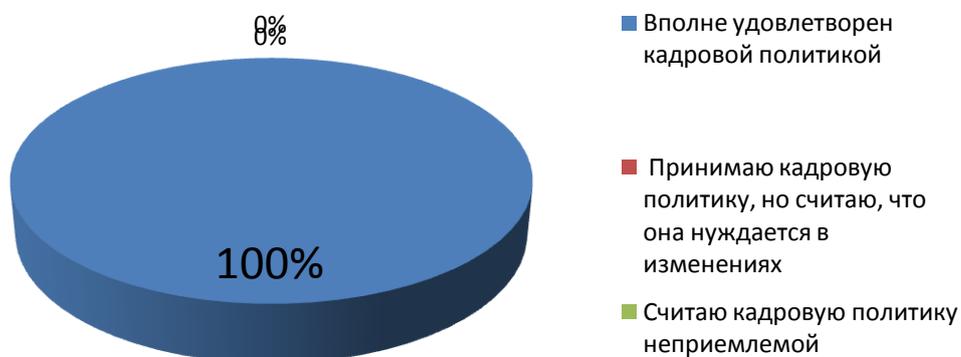
В ходе проведения очного визита эксперты провели интервьюирование студентов, преподавателей, сотрудников и получили данные, которые позволяют экспертам сделать вывод, что при полной осведомленности о целях ОПОП администрации техникума и преподавателей, 20 % опрошенных студентов не знают цели ОПОП. В связи с этим эксперты советуют ежегодно при поступлении обучающихся на программу во время проведения «Посвящения в студенты» на торжественной части озвучивать цели ОПОП для повышения осведомленности обучающихся и при проведении конкурсов профмастерства и других мероприятиях акцентировать внимание обучающихся на целях ОПОП.

Характеристика осведомленности о целях ОПОП

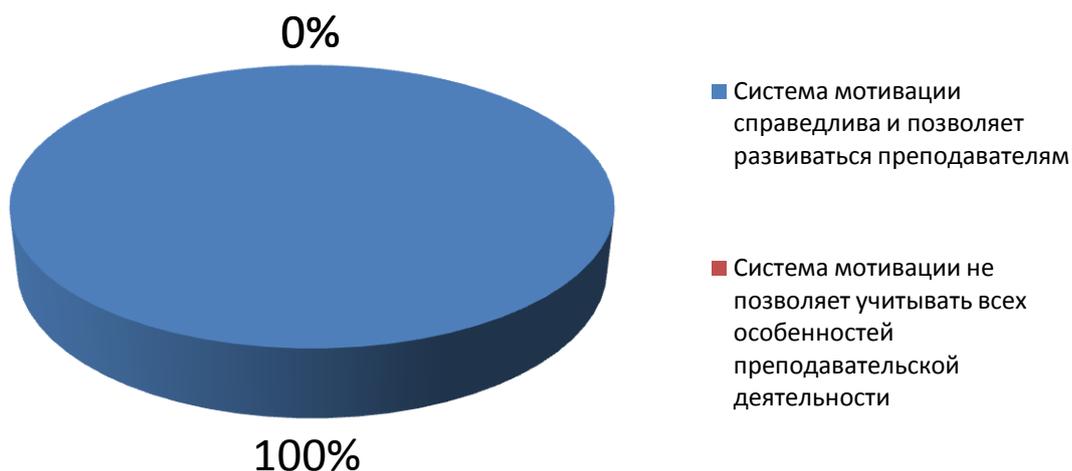


В ходе проведения очного визита эксперты провели интервьюирование преподавателей, ниже представлены данные по удовлетворенности преподавателей кадровой политикой и действующей системой мотивации.

Удовлетворенность кадровой политикой

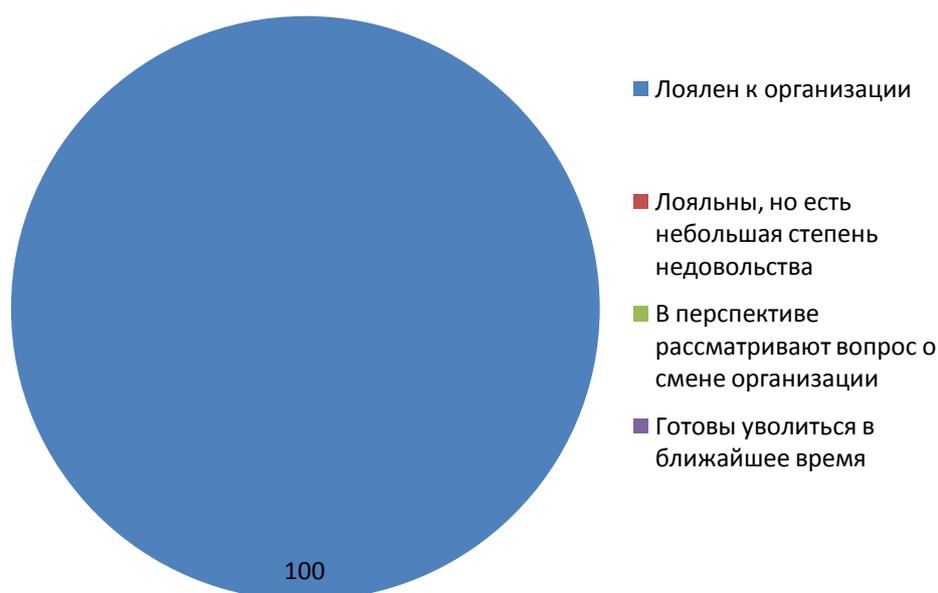


Удовлетворенность действующей системой мотивации



В ходе проведения очного визита было проведено интервьюирование преподавателей, участвующих в реализации программы. Результаты интервьюирования представлены в диаграмме «Уровень лояльности сотрудников».

Уровень лояльности сотрудников



Учитывая, что техникум является одним из небольшого количества организаций города, работа в котором дает человеку стабильный доход, уровень лояльности не может быть низким.

По итогам анализа трех диаграмм эксперты делают вывод, что внутренние показатели, по которым можно оценить эффективность работы руководства техникума (уровень удовлетворенности кадровой политикой – 100%, уровень удовлетворенности действующей системой мотивации – 100%, уровень лояльности сотрудников – 100%), максимальны. Эксперты считают, что это заслуга руководства ГХТТ и приходят к выводу о высокой компетентности директора техникума и его команды, умении руководителя правильно распределить зоны ответственности сторон и четко организовать работу всех подчиненных, без оказания давления на них.

2. Структура программы

4.2.1. Оценка критерия

ОТЛИЧНО

4.2.2. Сильные стороны

1. ОПОП по специальности «Коммерция» и профессии «Продавец, контролёр-кассир» имеют экспертное заключение работодателей. Работодатели входят в состав экспертного совета по экспертизе учебных планов, рабочих программ, контрольно-оценочных средств для проведения промежуточной и итоговой аттестации. Рабочие программы ежегодно корректируются и согласуются с работодателями.
2. Введенные в учебный план дисциплины вариативной части концентрируют внимание на формировании необходимых профессиональных и общекультурных компетенций менеджера по продажам. Необходимость изучения данных дисциплин определена с учетом требования социальных партнеров – работодателей.

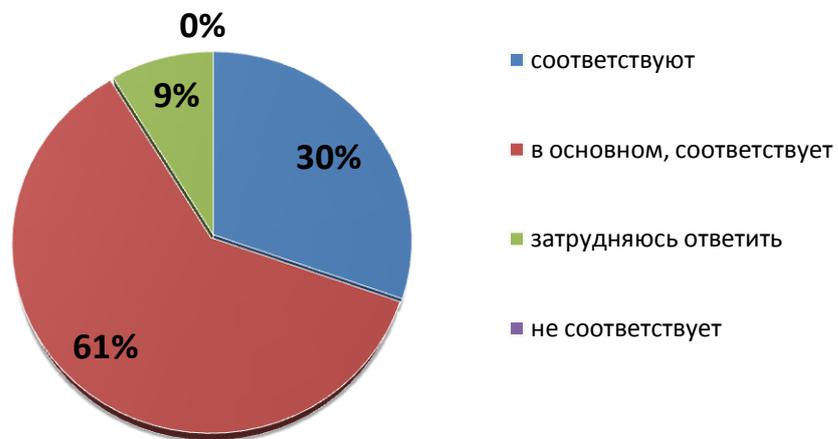
4.2.3. Области улучшения

1. Для того чтобы обучающиеся понимали значимость дисциплин для формирования компетенций эксперты рекомендуют включить в рабочие программы всех дисциплин первое ознакомительное занятие, на котором преподаватель должен акцентировать внимание на том, зачем нужно изучать данную дисциплину, каким образом знания, умения и навыки, сформированные при изучении дисциплины, пригодятся выпускнику программы в профессиональной деятельности.
2. Председателю ПЦК совместно с зам. директора по УМР разработать стандарт проведения первого занятия, представить его на обсуждение на заседании ПЦК и по результатам заседания утвердить.

В ходе проведения самообследования техникум провел анкетирование студентов, в вопросах которого присутствовал вопрос о соответствии структуры и содержания программы ожиданиям непосредственных потребителей программ – студентов. Данные, собранные образовательным учреждением, подтвердились в ходе интервьюирования и представлены в нижеследующей диаграмме. Данные позволяют экспертам сделать вывод о том, что структура и содержание программы, в основном, соответствует ожиданиям учащихся.

При интервьюировании выявилось, что не все обучающиеся понимают, зачем им необходимо изучать некоторые дисциплины, например, «Основы философии», «Историю», «Основы социологии и политологии» и др., считают их «лишними» в структуре программы. Рекомендации по устранению замечания см. выше (п.4.2.3, №1, №2).

Соответствие структуры и содержания ОПОП ожиданиям учащихся



3. Учебно-методические комплексы

4.3.1. Оценка критерия

ОТЛИЧНО

4.3.2. Сильные стороны

1. Все УМК согласованы с работодателями-партнерами техникума.
2. КИМы текущего, промежуточного и итогового контроля успеваемости обучающихся включают задания, разработанные на основе реальных практических ситуаций, представленных работодателями-партнерами техникума.
3. Работодатели принимают активное участие в разработке ОПОП, в том числе в составлении Программы и проведении ГИА, подготовке фондов оценочных средств для ГИА, формулируют конкретные требования, дают рекомендации по тематике аттестационных испытаний.
4. Выпускная практическая квалификационная работа проводится на конкретных рабочих местах с последующим трудоустройством. Письменные экзаменационные и дипломные работы выполняются на примере конкретного торгового предприятия, где обучающиеся проходят производственную практику.
5. На базе техникума была создана региональная учебно-методическая комиссия по профессии 100701.01 «Продавец, контролёр-кассир», предполагающая разработку учебно-планирующей и учебно-методической документации по профессии. Результаты этой работы используются в практике ОУ региона, реализующих аналогичные программы: ОГОУ СПО «Вязниковский механико-технологический техникум», «Ковровский промышленно-гуманитарный техникум», «Петушинский промышленно-строительный техникум» и др.

5.1.1. Области улучшения

1. В результате очного визита данные о реальном участии обучающихся в разработке УМК не подтвердились. Опрошенные обучающиеся, в том числе староста группы, никогда не приглашались на заседание методического совета, но подтвердили, что регулярно проводится анкетирование. Необходимо формально оформленный процесс участия обучающихся в разработке УМК претворить в жизнь, активизировав работу студенческого актива и старостата, включив в него представителей из обучающихся по программе «Коммерция»
2. На основании Программы государственной (итоговой) аттестации ГХТТ выпускная работа проводится по трем освоенным профессиональным модулям «Продажа непродовольственных товаров», «Продажа продовольственных товаров», «Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями». Но тематика просмотренных ВКР, а также

список тем, представленных в приложении №1 Программы, связаны с формированием ассортимента и организацией продажи продовольственных или непродовольственных товаров (отделочных материалов, твердых сычужных сыров и т.д.), организацией торгово-технологического процесса и не охватывают одного модуля - «Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями». Эксперты советуют расширить список тем работ, включая тематику по третьему неохваченному профессиональному модулю.

При проведении очного визита эксперт ознакомился с разработанными в образовательном учреждении учебно-методическими комплексами. По результатам изучения экспертами УММ шести рабочих программ и трех профессиональных модулей:

ОП.01 (Экономика организации)

ОП.02 (Статистика)

ОП.07 (Бухгалтерский учет)

ОП.10 (Экономическая теория)

ОП.11 (Управленческая психология)

ОП.12 (Адаптация на рынке труда)

ПМ. 01 (Организация и управление сбытовой деятельностью)

ПМ. 02 (Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности)

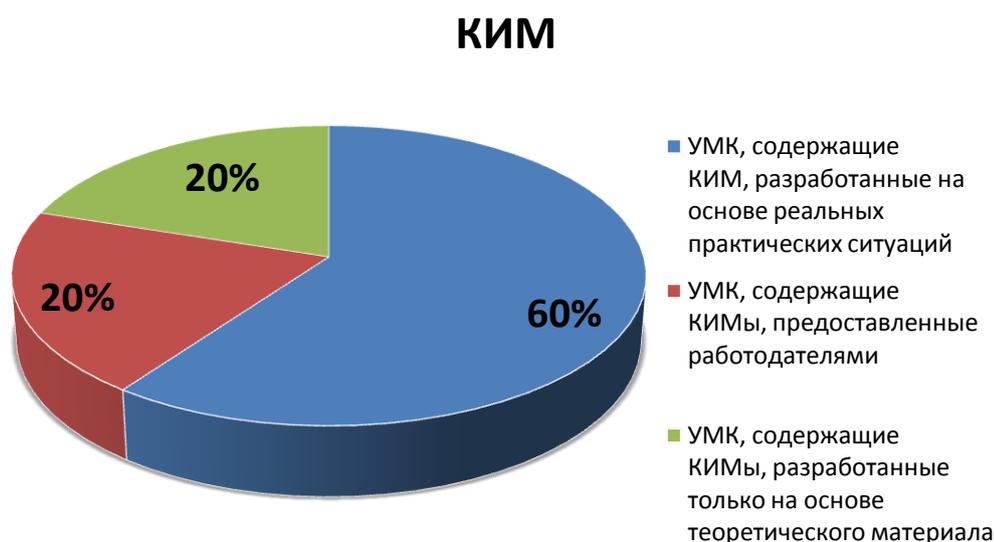
ПМ. 03 (Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров)

На основании изучения УМК была составлена нижеследующая диаграмма.

Указанные данные позволяют эксперту сделать вывод эксперта об активном вовлечении работодателей-партнеров ГХТТ в формирование УМК.



В ходе очного визита, экспертом были проанализированы фонды оценочных средств, которые используются образовательным учреждением для текущего контроля успеваемости. Данные по результатам анализа контрольно-измерительных материалов представлены в нижеследующей диаграмме. Это позволило сделать эксперту заключение о том, что работодатели-партнеры принимают активное участие в формировании КИМов, так как более 80% КИМов разработаны на основе реальных практических ситуаций, 20% из них предоставлены работодателями, остальные 60% созданы преподавателями, имеющими большой практический опыт в профессиональной области деятельности, а также на базе работающего предприятия, созданного в техникуме, - «Гермес».



По результатам анкетирования представленного образовательным учреждением, результаты которого были подтверждены в ходе очного визита, большая часть студентов считают, что их мнение не учитывается при разработке и актуализации УММ. Это позволяет экспертам предположить, что процедура участия обучающихся при разработке и актуализации УММ существует только на формальном уровне (рекомендации см. выше).

**Учет мнения обучающихся при разработке и актуализации
УММ**



4. Технологии и методики образовательной деятельности

4.4.1. Оценка критерия

ХОРОШО

4.4.2. Сильные стороны

1. Преподаватели активно используют в образовательном процессе разнообразные технологии (практико-ориентируемые, личностно-ориентированные, проблемно-поисковые), которые позволяют более полно раскрыть содержание учебных курсов, повышают мотивацию обучающихся к приобретению знаний, умений и навыков и позволяют сформировать компетенции, заявленные образовательным учреждением в «Матрице компетенций», что подтвердилось при прямой оценке компетенций во время очного визита.
2. Модель поэтапного внедрения образовательных технологий, разработанная в ГХТТ в рамках областной экспериментальной площадки по теме «Организационно-педагогические основы образовательного маркетинга» и прошедшая апробацию, является эффективной и может быть рекомендована к использованию в других образовательных учреждениях.

2.4.1. Области улучшения

13. Утвердить общий график проведения мастер-классов на учебный год, включив всех партнеров-работодателей программы, предложив им самим выбрать тематику проведения мастер-класса.
14. Включить в общий график проведения мастер-классов мастер-класс, способствующий расширению знаний обучающихся о функциях разных специалистов в области торговли: менеджеров по продажам, менеджеров по закупкам, офис-менеджеров и т.д.
15. Разработать план внедрения электронного обучения в образовательный процесс на системном уровне, для этого использовать единый информационный портал, дающий возможности:
 - проведения вебинаров и дистанционных уроков,
 - проведения он-лайн- и оф-лайн консультаций с преподавателями;
 - регистрации личных страниц пользователей,
 - использования чата для организации обсуждения по проблемным темам и вопросам,
 - формирования единого информационного образовательного поля, в котором в свободном доступе с личной страницы студента и преподавателя были бы доступны все элементы структуры УМК.

В ходе проведения очного визита эксперты посетили занятие, анализ которого представлен ниже.

ФИО преподавателя: **Чудакова Татьяна Борисовна**

Группа /специальность: **2К, «Коммерция»**

1. Дисциплина/модуль: **Экономическая теория**

2. Вид учебного занятия

- лекция
- семинар
- лабораторная работа
- практическое занятие
- комплексный урок _____
- другое: **комплексный урок с элементами деловой игры**

3. Тема занятия: **Основные типы экономических систем**

4. Цель занятия: **Сравнить два типа экономических систем на примере торговой сферы (рыночный и административно-командный),**

5. Задачи занятия: **научить обучающихся давать характеристику экономическим системам на основании их признаков, выявлять проблемы экономических систем, делать вывод о том, какая система работает эффективнее, обосновывать свою точку зрения**

6. Материально-техническое обеспечение занятия: **раздаточный материал - шаблон, включающий сравнительную таблицу и гистограмму, которые должны в процессе урока заполнить обучающиеся, презентация преподавателя,**

7. Укажите:

№ п/п	ЗУНы, которые планируется формировать на занятии и компетенции, на формирование которых влияют эти ЗУНы (д.б. озвучены преподавателем занятия)	Формы, средства, методы и приемы, которые планируется использовать на занятии для формирования компетенции
1.	Коммуникативные навыки (общения с покупателями)	В деловой игре есть ролевые фрагменты воссоздания ситуации обслуживания продавцом покупателей.
2.	Умение анализировать информацию, формулировать и обосновывать свою точку зрения.	Метод формальной логики, сравнительный анализ, построение гистограммы

ОЦЕНКА ПРЕПОДАВАТЕЛЯ

№	Критерии анализа	Показатели	Оценка (0,1,2)

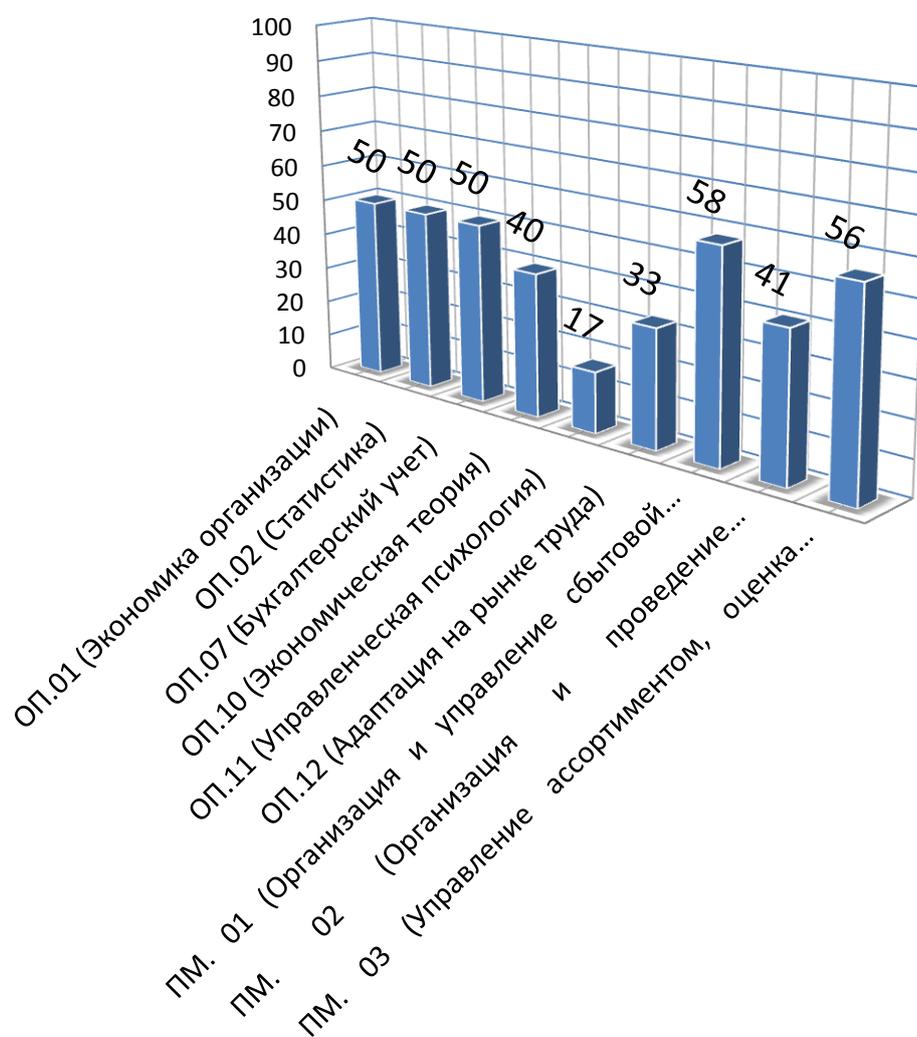
1.	Соблюдение регламента занятия	Своевременное начало, окончание занятия, сбалансированные по времени разделы	2
2.	Организационный момент	Приветствие. Сообщение темы, цели (связь цели с формируемыми компетенциями)	2
3.	Мотивация слушателей на предстоящую деятельность	Указание на актуальность, на формируемые профессиональные и /или социально-личностные компетенции	2
4.	Психологический климат в аудитории	Наличие положительного эмоционального взаимодействия между преподавателем и студентами; взаимная доброжелательность и вовлеченность аудитории	2
5.	Качество изложения	Структурированность материала; четкость обозначения текущих задач; системность и доступность изложения; адаптированность изложения к специфике аудитории; наличие примеров, актуальных фактов	2
6.	Соответствие содержания программе курса	Сравнить с РУПД (УМКД)	2
7.	Использование наглядных материалов	Учебник, практикум, раздаточные материалы, таблицы рисунки и т.д.	2
8.	Ораторские данные	Слышимость, разборчивость, благозвучность, грамотность, темп речи; мимика, жесты пантомимика; эмоциональная насыщенность выступления	2
9.	Чувствительность к аудитории	Способность вовремя отреагировать на изменения восприятия в аудитории.	2
10.	Корректность по отношению к студентам		2
11.	Приемы организации внимания и регуляции поведения студентов	Повышение интереса у слушателей (оригинальные примеры, юмор, риторические приемы и пр.); вовлечение слушателей в диалог, в процесс выполнения заданий и пр. Но не: открытый призыв к вниманию слушателей; демонстрация неодобрения; психологическое давление, шантаж	2
12.	Поддержание «обратной связи» с аудиторией в	Контроль усвоения материала	2

	процессе занятия		
13.	Подведение итогов занятия (<i>организация рефлексии</i>)	Организация рефлексии, при которой студенты активно обсуждают итоги	2
14.	Имидж	Соблюдение корпоративного стиля, презентабельность, харизматичность	2
15.	Итоговая оценка		отлично
16.	<p>Примечания и предложения эксперта</p> <p>Положительные моменты:</p> <ul style="list-style-type: none"> • урок хорошо сбалансирован, продумано чередование и продолжительность разных видов деятельности обучающихся, • в процессе объяснения материала используется поисковый метод, когда с помощью наводящих вопросов преподавателя и др. педагогических приемов обучающиеся сами делают выводы о характеристиках типов экономических систем, об экономических проблемах, • преподаватель умеет заинтересовать обучающихся, владеет ораторскими приемами и эффективно их использует в учебном процессе, • на уроке использовался раздаточный материал, презентация в Power Point высокого качества, которая грамотно встроена в деятельность преподавателя и студентов и эффективно использовалась на каждом этапе урока, • найдена интересная идея включения деловой игры «Машина времени» (путешествие в 1983 год). При этом интересно, что ее объектом становится известный всем ребятам Торговый центр (Универмаг «Торговые ряды») города Гусь-Хрустальный в советский период времени. <p>Предложения эксперта:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Фрагмент деловой ролевой игры, который используется на уроке, больше похож на театрализованные зарисовки, так как ребята выучили заранее все диалоги между покупателями и продавцами. Видна очень большая подготовка к деловой игре преподавателя, при этом мало инициативы при подготовке оставляется обучающимся. Они фактически лишены свободы действия и не подходят к подготовке к деловой игре так же творчески, как и преподаватель. Если бы фрагменты ролевой игры были более ситуативными, придумывались и решались студентами в реальном времени (на уроке), то их коммуникативные навыки, в данном случае, сформировались более эффективно. Кроме того, они бы учились принимать решения в нестандартных ситуациях. Конечно, они бы совершали какие-то ошибки, которые можно было бы обсудить в конце урока. 2. На взгляд эксперта, у обучающихся сформировалось несколько однобокое представление в результате урока о том, что рыночная экономика – это хорошо, а административно-командная – плохо. Подробно рассматривались экономические проблемы административно-командной экономики, но не были 		

	<p>затронуты проблемы рыночной экономики, так же не были отмечены положительные стороны командной экономики: отсутствие безработицы, отсутствие резкой разницы в доходах населения, бесплатная сфера медицинского обслуживания, образования, спорта и т.д.</p>
--	--

При камеральном анализе отчета о самообследовании, анализе учебного плана и расписания занятий, эксперт определил, что доля проведения занятий в интерактивной форме в целом по программе составляет более **40%**. В процессе проведения очного визита были изучены УМК шести дисциплин и трех модулей. Данные о занятиях, проводимых в интерактивной форме в разрезе изученных УМК, представлены ниже. На основании них эксперт делает вывод о том, что преподаватели ГХТТ широко используют в своей деятельности деловые игры, кейс-технологии, практические ситуации, разработанные на основании данных, представленных работодателями, дискуссии, диспуты и другие интерактивные формы обучения

Доля занятий, проводимых в интерактивной форме



■ Доля занятий, проводимых в интерактивной форме

5. Ресурсы программы

Оценка критерия

ХОРОШО

5.1. Кадры

4.5.1.1. Сильные стороны

Положительная практика: (указывается, если она есть)

1. Система внутреннего мониторинга деятельности педагогических кадров и АУП, включающая рейтинговую комплексную оценку деятельности преподавателей, проведение внутри техникума конкурсов «Мастер года», «Преподаватель года», является эффективной, так как оказывает положительное воздействие на мотивацию персонала. Данный вывод экспертов вытекает из интервьюирования преподавателей (уровень их мотивации и лояльности к руководству высокий).
2. Преподаватели, реализующие программу, приглашаются в другие ОУ:
 - для чтения элективных курсов в рамках предпрофильной подготовки в школах №2, 7, 9, 13, 14 г. Гусь-Хрустальный (Кузьмина О.А. «Основы предпринимательской деятельности», Фёдорова Е.Н. «Основы стратегического менеджмента»),
 - для чтения курсов допрофессиональной подготовки по профессиям «Продавец» (Касаткина С.В.), «Счетовод» (МОУ «СОШ№13» (Фёдорова Е.Н.),
 - для проведения мастер-классов в рамках выездного семинара по образовательным технологиям: блочно-модульной технологии (Баранова О.А.), проблемно-модульного обучения (Кузьмина О.А.), технологии учебной фирмы (Касаткина С.В.), метода проектов (Николаева Л.И.).
3. Средний ежемесячный размер заработной платы штатного преподавателя составляет 19980,55 руб. - выше средней заработной платы по региону (Владимирской области), которая составляет 16335,90.

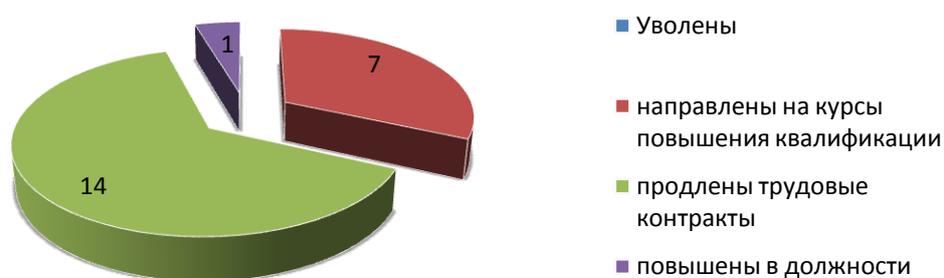
4.5.1.2. Области улучшения

Эксперты считают, что работа администрации в области «Кадры» находится на достаточно высоком уровне, основная задача – поддерживать этот уровень и дальше.

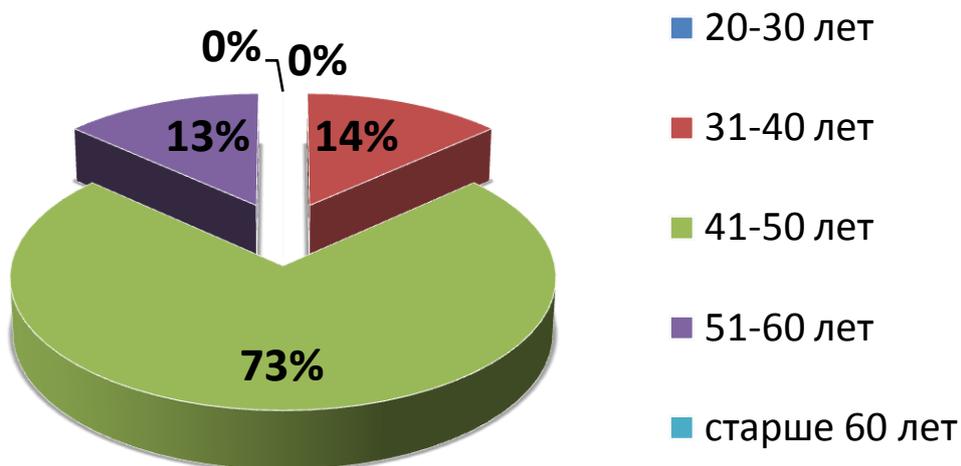
Анализируя факты, изложенные образовательным учреждением в отчете о самообследовании, эксперты пришли к заключению, что представленные данные актуальны и достоверны. Итоги проведения комплексной оценки ППС (по итогам прошлого года) и возрастной состав преподавателей, принимающих участие в реализации программы, представлены в нижеследующих диаграммах.

По итогам анализа представленных данных эксперт делает вывод об эффективности процедуры комплексной оценки преподавателей, которая способствует мотивации персонала и его дальнейшему развитию.

Результаты процедуры комплексной оценки преподавателей в рамках реализации ОПОП



Возрастной состав преподавателей



5.2. Материально-технические ресурсы программы

4.5.2.1. Сильные стороны

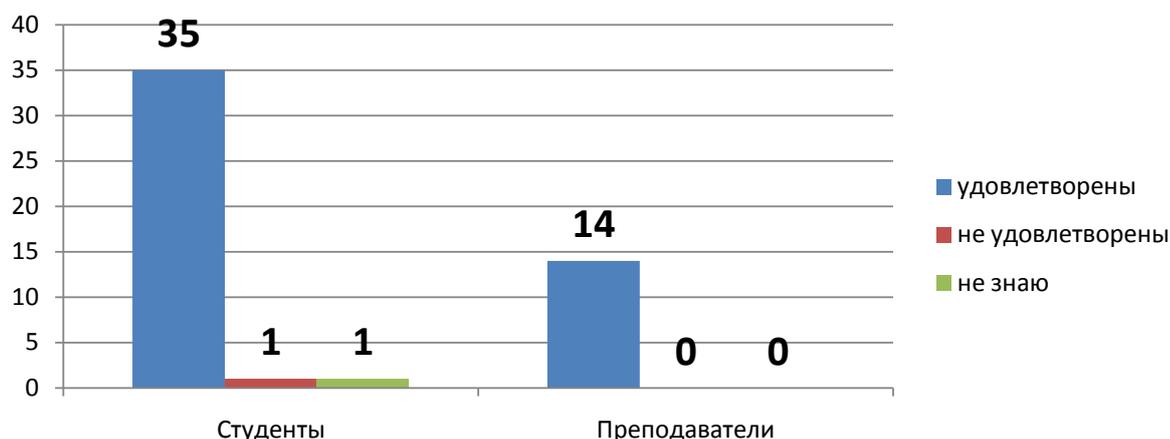
1. Материально-техническая база техникума обеспечивает проведение всех видов лабораторных работ и практических занятий, дисциплинарной, междисциплинарной и модульной подготовки, учебной практики, предусмотренных рабочим учебным планом по специальности «Коммерция (по отраслям)».
2. С целью освоения обучающимися профессиональных модулей и получения первичного профессионального опыта в техникуме создана практикоориентируемая образовательная среда. С 2005 года через учебно-производственную фирму «Гермес» эффективно реализуется концепция «Учусь, делаю». В фирме работают обучающиеся 2 и 3 курса. Во время учебной практики обучающиеся могут пройти стажировку в должности управляющего фирмой, товароведа, менеджера по продажам, продавца, контролера–кассира. Обучающиеся изучают и анализируют покупательский спрос, заключают и оформляют договоры купли-продажи, проводят приемку товара по количеству и качеству, устанавливают цены, обслуживают покупателей, проводят инвентаризации, составляют товарные и кассовые отчеты, оформляют книгу кассира-операциониста. Производственная практика закрепляет знания и навыки, полученные в УПФ «Гермес», способствует передаче опыта обучающимся 1 курса.

4.5.2.2. Области улучшения

Завершить оснащение лабораторий и кабинетов, оборудовав их на 100%.

Во время проведения очного визита эксперт провел интервьюирование студентов и преподавателей, принимающих участие в реализации программы, на удовлетворенность качеством аудиторного фонда. Полученные данные представлены в нижеследующей диаграмме, и позволяют эксперту сделать вывод о высокой удовлетворенности оснащенностью материально-технической базы программы как преподавателей, так и студентов.

Удовлетворенность качеством аудиторий, лабораторий, помещений ПЦК, фондов и читального зала библиотеки



5.3. Финансовые ресурсы

3.5.3.1. Сильные стороны

1. Информационная открытость. Информация по формированию и использованию финансовых ресурсов, направляемых на реализацию программы, является открытой и доступной для преподавателей, обучающихся и общественности. В средствах массовой информации (газета Владимирские ведомости) и в сети интернет (на официальном сайте учреждения gustt.ru, на официальном сайте bus.gov.ru) размещены следующие документы:

- План финансово-хозяйственной деятельности учреждения;
- Годовая бухгалтерская отчетность;
- Отчет о деятельности автономного учреждения;
- Отчет об использовании закрепленного за автономным учреждением имущества;
- Информация о государственном задании.

2. Дополнительное финансирование программы осуществляется за счет:

- предпринимательской деятельности, связанной с оказанием образовательных услуг;
- спонсорских средств работодателей;
- субсидии на иные цели, не связанные с финансовым обеспечением выполнения государственного задания на оказание государственных услуг (выполнением работ), а именно субсидия на разработку и внедрение программ модернизации систем профессионального образования по долгосрочной целевой Программе развития Владимирской области (на 2013г. объем средств на развитие программы по данному виду субсидии составляет 200,0 тыс. руб.)

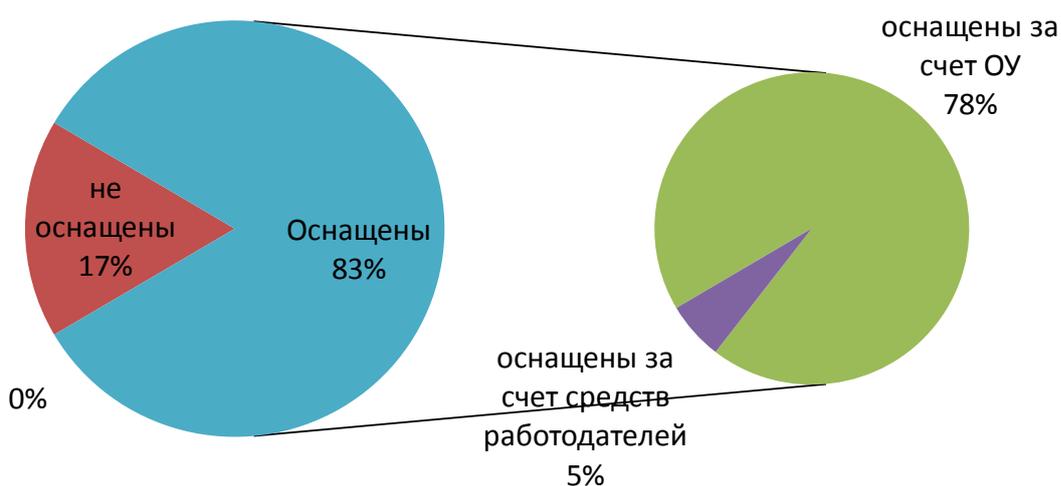
3. Участие работодателей в улучшении материально-технической базы программы. Работодатели принимали участие в создании лаборатории «Техническое оснащение торговых организаций и охраны труда». За счет средств работодателей приобретено электронное измерительное оборудование, холодильные витрины.

3.5.3.2. Области улучшения

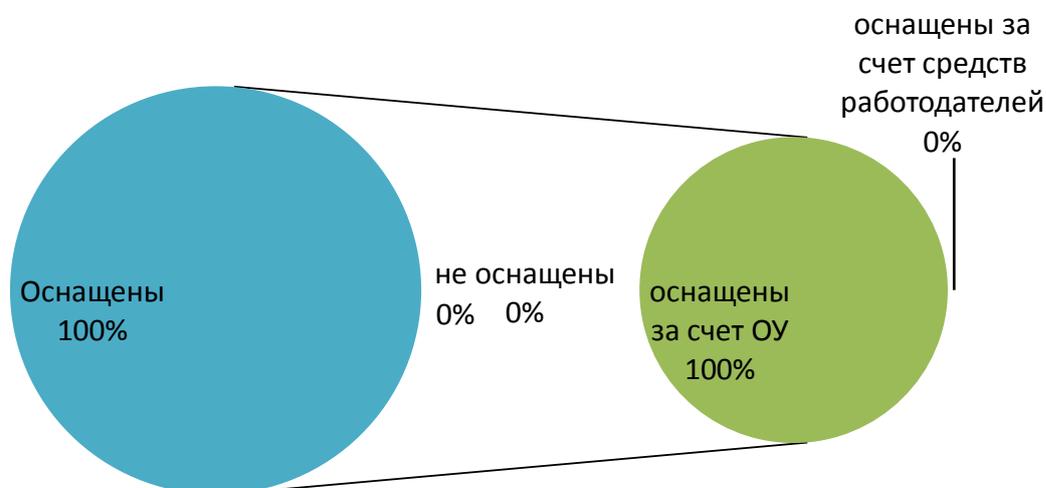
Привлекать средства работодателей для продолжения оснащения лабораторий.

При проведении очного визита в образовательное учреждение, экспертная команда осмотрела материально-техническую базу. Ниже приведены данные по оснащенности лабораторий. Приведенные данные позволяют сделать вывод о материально-технической базе, способствующей эффективной реализации программы.

Оснащенность лабораторий



Оснащенность кабинетов



5.4. Информационные ресурсы

4.5.4.1. Сильные стороны

В ГХТТ организована локальная вычислительная сеть, позволяющая получить доступ к образовательному контенту, находящемуся как во внутренней сети, так и в сети интернет, с любого устройства, как по проводным, так и по беспроводным каналам.

4.5.4.2. Области улучшения

1. К следующему учебному году закончить работу по внедрению и запуску программного комплекса «Барс. Образование».
2. Разработать план внедрения e-learning на программном уровне со следующими целями:
 - создание комфортной образовательной среды для всех обучающихся, включая людей с ограниченными возможностями здоровья;
 - организация продуктивной самостоятельной работы обучающихся, в процессе которой студент может получать онлайн консультацию преподавателей.

5.5. Экспериментальная и инновационная деятельность

4.6.1. Оценка критерия

ХОРОШО

4.6.2. Сильные стороны

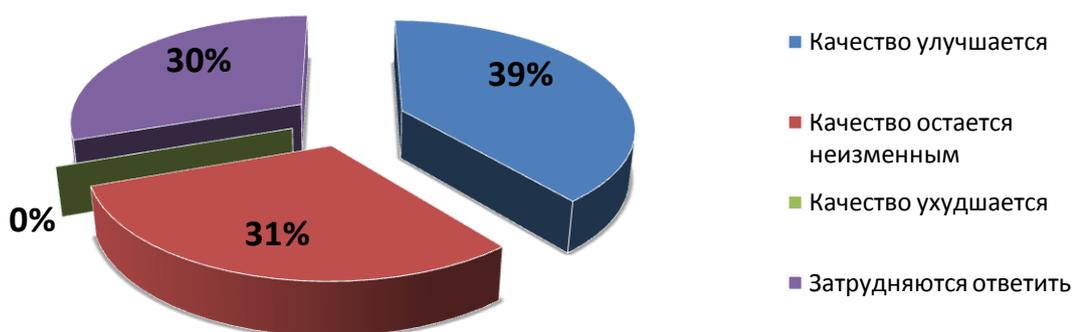
1. Обучающиеся совместно с преподавателями занимаются исследовательской деятельностью, принимают активное участие в научно-практических конференциях. Научно-практические конференции организуются на базе техникума, как на внутриорганизационном, так и на региональном уровне. Результатами научно-исследовательской работы являются повышение качества знаний, формирование профессиональных и общекультурных компетенций у обучающихся.
2. Результаты экспериментальной и инновационной деятельности внедряются в практику предприятий и организаций. Например, сетевой проект «Кадры Мещёры» обеспечивает предприятие «Хлеб Мещёры» квалифицированными кадрами рабочих, в том числе по профессии «Продавец», реализует непосредственно на производстве индивидуальные формы обучения, систему наставничества. Эффективная реализация проекта «Кадры Мещёры» подтверждена благодарственными письмами администраций ЗАО «Хлеб Мещёры» и ООО «Сервис «Хлеб Мещёры».
3. Количество обучающихся программы, получающих дополнительные стипендии:
 - ежегодные стипендии директора ОУ обучающимся, работающим в УПФ «Гермес» -5 чел. (за 2012-13 уч.г.);
 - ежемесячная стипендия Группы компаний «Магистраль» ОАО«Торговый ряд) (Маркова А.);
 - ежегодная стипендия Владимирской областной организации всероссийского «Электропрофсоюза» (Уханова Т., 2013 г.)
4. Активное участие обучающихся программ в конкурсах профмастерства не только повышает их профессиональный уровень, но и создает условия для дальнейшего успешного трудоустройства по специальности. На региональном уровне победили в конкурсах:
 - 1.Амелина И. – 2 место в областной олимпиаде профессионального мастерства по профессии «Продавец, контролёр-кассир»;
 2. Группа обучающихся (3 чел.) - лауреаты областной выставки технического и художественно-прикладного творчества обучающихся и работников учреждений профессионального обучения (за оформление витрины кондитерских изделий);
 3. Иванова А. – за лучшую практическую работу, выполненную областной олимпиаде профессионального мастерства по профессии «Продавец контролёр-кассир».

4.6.3. Области улучшения

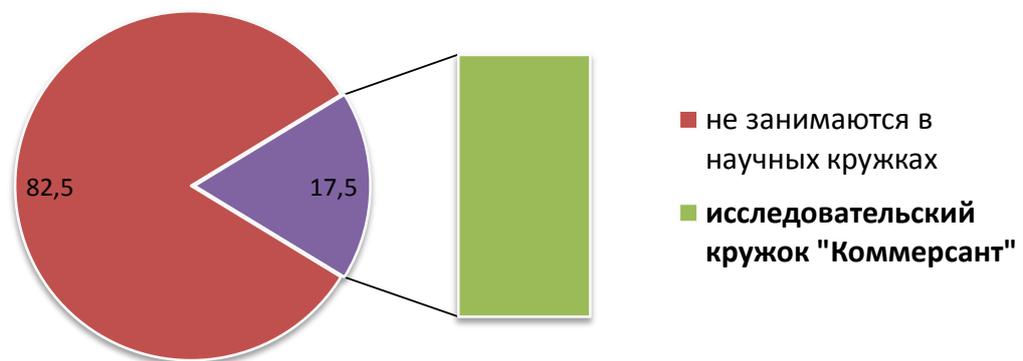
1. Повысить число преподавателей программы, принимающих активное участие в экспериментальной и инновационной деятельности.
2. На взгляд экспертов, высокая квалификация и мотивация преподавателей по программе позволяет открыть минимум 2 кружка разного круга научных интересов. Таким образом, во-первых, у студентов появится выбор, в каком кружке им заниматься интереснее, во-вторых, может возникнуть конкуренция между кружками, что повысит мотивацию студентов, в-третьих, на базе техникума можно будет устраивать конкурсы профмастерства на командном уровне, а не только на индивидуальном.
3. По результатам предыдущего года в кружке «Коммерсант» занимается 17,5% обучающихся. Если предыдущая рекомендация будет выполнена, то количество обучающихся значительно увеличится.

В документах по самообследованию, образовательным учреждением были представлены сведения о результатах мониторинга мнения студентов «Влияние экспериментальной и инновационной деятельности на качество образования». В диаграмме представлены данные, удостоверенные экспертами во время проведения очного визита. По мнению экспертов, обучающиеся оценивают таким образом влияние экспериментальной деятельности на качество образования, так как сами не принимают в ней участие, поэтому и не могут объективно оценить результаты этой деятельности.

Результаты мониторинга мнения студентов о влиянии ЭиИД и ее результатов на качество образования



Занятость обучающихся в исследовательских кружках



Была проанализирована занятость учащихся в исследовательских кружках. Для учащихся оцениваемой программы в образовательном учреждении функционирует исследовательский кружок «Коммерсант», в котором задействовано 17,5% обучающихся. По итогам работы в исследовательских кружках, студенты приняли участие в следующих мероприятиях:

- участие в студенческой научно-практической конференции на базе ГХТТ «Исследовательская деятельность обучающихся техникума как основа развития их творческого потенциала» (февраль 2012 г.) Савиной М., обучающейся 3 курса по профессии «Продавец, контролёр-кассир» (тема работы «Определение степени удовлетворенности покупателей уровнем обслуживания в УПФ «Гермес» (2 место), Сайко И., обучающейся 2 курса по профессии «Продавец, контролёр-кассир» (тема работы «Информационные знаки как способ идентификации свойств товаров») (участие)
- участие во II областной студенческой научно-практической конференции (г. Владимир, март 2013).
- результаты по участию в конкурсах профмастерства представлены выше (в разделе «Положительная практика»)

5.6. Воспитательная работа

4.7.1. Оценка критерия

ОТЛИЧНО

4.7.2. Сильные стороны

1. Разнообразие кружков создает возможность выбора деятельности, соответствующей способностям, склонностям и интересам

обучающихся, и вовлекает большее количество обучающихся в работу спортивных кружков, клубов и секций.

2. Высокий уровень профессионализма руководителей кружков и спортивных секций подтверждается победами обучающихся в конкурсах, спортивных соревнованиях и обеспечивает мотивационную заинтересованность обучающихся и вовлеченность в деятельность кружков большее количество человек.

2.7.1. Области улучшения

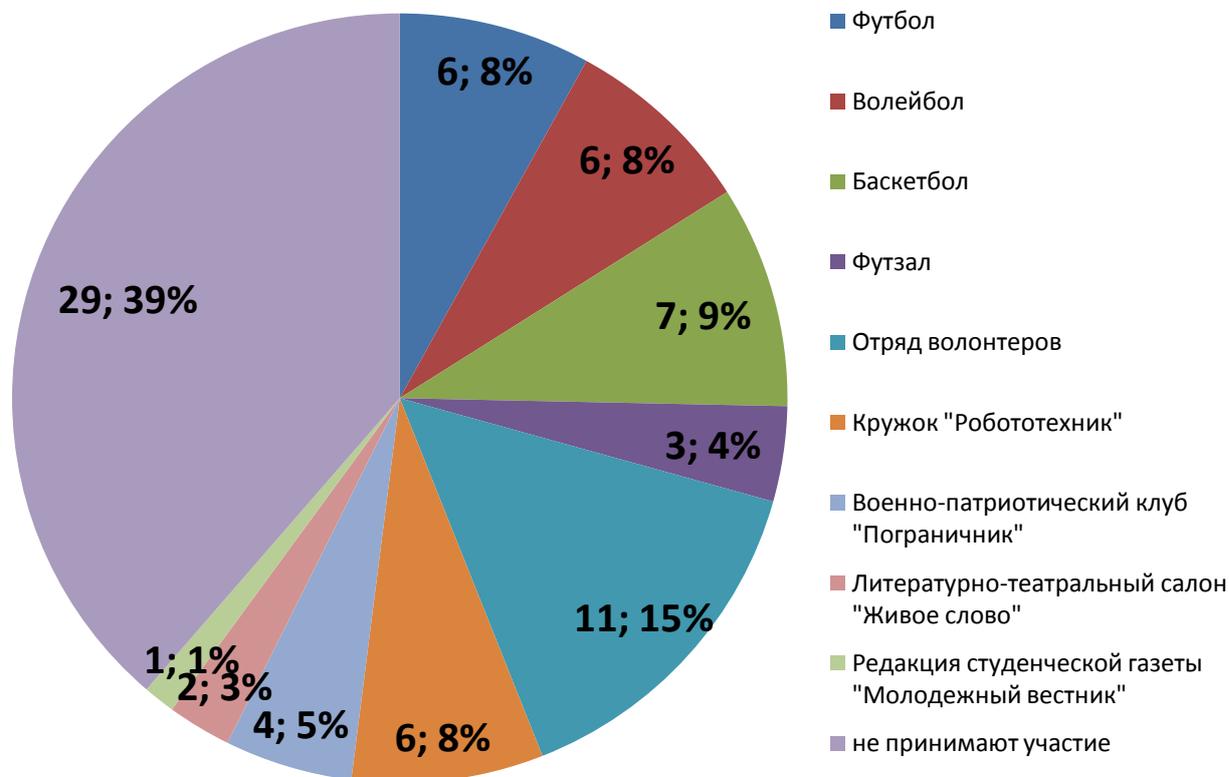
1. Провести классные часы по психологической тематике, на которых довести до сведения обучающихся информацию о спектре услуг социально-психологической службы ГХТТ.
2. Организовать работу телефона доверия (это может быть сотовый номер), по которому обучающиеся могут получить первичную психологическую помощь, если находятся в стрессовой ситуации.
3. Включить в план работы социально-психологической службы проведение тренингов по командообразованию, стрессоустойчивости и др. Проводить их с регулярностью не менее 1 раза в квартал.

Во время очного визита экспертной команды проанализирована занятость учащихся в творческих клубах, кружках, студиях.

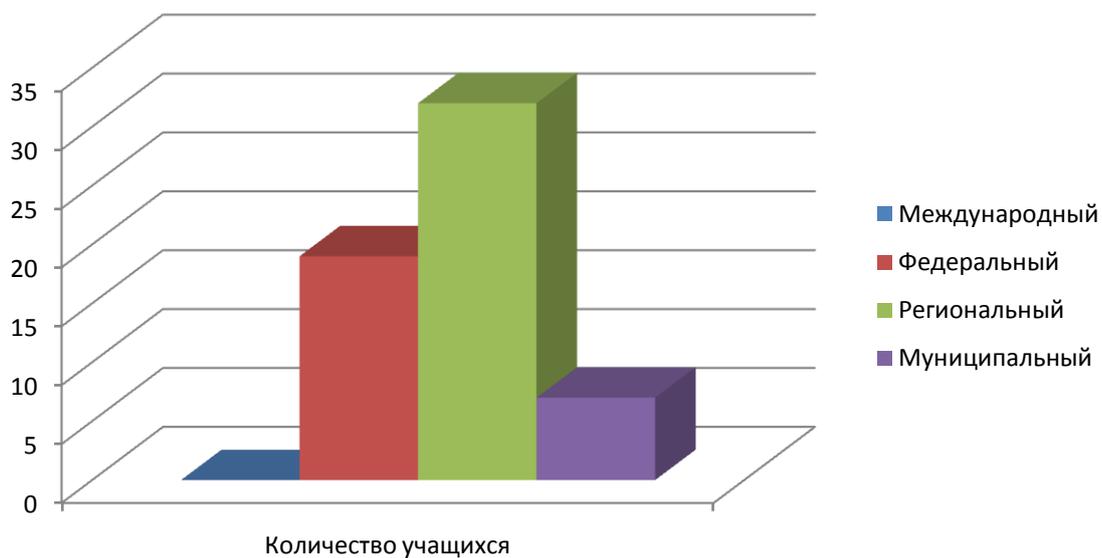
Для учащихся оцениваемой программы в образовательном учреждении функционирует исследовательский кружок «Коммерсант», работают кружки и секции: футбол, волейбол, баскетбол, футзал, отряд волонтеров, кружок «Робототехник», военно-патриотический клуб «Пограничник», музей истории ГХТТ, литературно-театральный салон «Живое слово», редакция студенческой газеты «Молодежный вестник».

Количество студентов, регулярно посещающих творческие клубы, кружки, студии, спортивные секции – **68** человек, что составляет **61%** от обучающихся по данной программе (очная форма обучения). Образовательное учреждение представило статистические данные о количестве студентов, принявших участие во внешних мероприятиях (по итогам прошлого года). Все эти данные позволяют эксперту сделать вывод о том, что разнообразие кружков создает возможность выбора деятельности, соответствующей способностям, склонностям и интересам обучающихся, и вовлекает большее количество обучающихся в работу спортивных кружков, клубов и секций. Высокий уровень профессионализма руководителей кружков и спортивных секций подтверждается победами обучающихся в конкурсах, спортивных соревнованиях и обеспечивает мотивационную заинтересованность обучающихся и вовлеченность в деятельность кружков большее количество человек.

**Доля обучающихся
программы, принимающих участие в
деятельности творческих
клубов, студий, кружков, спортивных секций**



**Количество студентов,
принявших участие во внешних мероприятиях (по
итогам прошлого года)**



(Диаграмма заполнена на основании опубликованного Отчета по самообследованию на сайте техникума с учетом информации о занятости обучающихся программы во внеурочной деятельности)

5.7. Участие работодателей в реализации программы

4.8.1. Оценка критерия

ОТЛИЧНО

4.8.2. Сильные стороны

1. На этапе разработки ОПОП определяется специфика образовательной программы с учетом потребностей работодателей. Для этого проводится анкетирование работодателей. На основе анализа анкет:
 - формируется вариативная часть образовательной программы. Увеличивается количество часов на дисциплины и МДК, вводятся новые дисциплины и МДК; например по ОПОП «Коммерция» введены дисциплины «Русский язык и культура речи», «Адаптация на рынке труда»; МДК «Розничная торговля продовольственными товарами»;
 - составляется график прохождения практики (распределено или концентрировано); например, по ОПОП Коммерция предусмотрена концентрированная практика во всех модулях, т. к. данный подход способствует лучшему освоению компетенций, конкретного вида профессиональной деятельности, трудоустройству обучающихся на конкретных рабочих местах;
 - определяется рабочая профессия, востребованная на региональном рынке труда; например в ОПОП Коммерция такими профессиями стали Продавец продовольственных товаров; контролёр-кассир.
2. Техникум входит в состав «Союза промышленников и предпринимателей г. Гусь-Хрустальный». Ежегодно на базе техникума проходят заседания СПиП, круглые столы по социальному партнёрству и сетевому взаимодействию. Мнение работодателей учитывается при направлении обучающихся на производственную практику.
3. Работодатели, испытывающие дефицит кадров, приглашаются принять участие в Неделе «Профессия и карьера», в рамках которой проводится ярмарка вакансий. Участие работодателей в реализации ОПОП повышает практическую направленность обучения, позволяет готовить рабочих и специалистов под заказ конкретного работодателя. Работодатели принимают участие в разработке и актуализации программ дисциплин и образовательной программы в целом.
4. Приказом директора в техникуме создан экспертный совет, в который входят педагоги, представители администрации техникума и работодатели. Экспертизу проходят новые учебные планы, рабочие программы, контрольно-оценочные средства для проведения промежуточной и итоговой аттестации. Например, ОПОП по специальности Коммерция и профессии Продавец, контролёр-кассир имеет экспертное заключение работодателя – Группы компаний Магистраль ОАО Торговый ряд.

5. С учётом запросов работодателей, рабочие программы ежегодно корректируются и согласуются с работодателями. С работодателями согласованы все рабочие программы по профессии Продавец, контролёр-кассир и рабочие программы дисциплин и модулей по специальности Коммерция на 2013-2014 учебный год. Учебно-методические материалы разрабатываются с учётом реальных производственных ситуаций и задач, что повышает практическую направленность обучения, позволяет учитывать специфику потребностей работодателя, особенности развития региона, современных технологий и техники в сфере торговли.
6. Программы производственной практики: по профилю специальности (входят в программу модуля) и преддипломной практики разрабатываются руководителями практики от техникума. Затем программы практик рассматриваются на заседании экспертного совета с участием работодателей. В течение месяца перед началом практики программа корректируется под запрос конкретного работодателя – базы практики. Каждый обучающийся получает индивидуальное задание, согласованное с работодателем. По окончании практики работодатель составляет характеристику и заполняет аттестационный лист, куда включает виды работ, освоенные обучающимся и их оценку.
7. Третья неделя каждого учебного года носит профессиональный характер. В рамках недели организуются встречи с работодателями и выпускниками техникума по специальности. Ежегодно организуются экскурсии студентов на торговые предприятия, где они могут познакомиться не только с ассортиментом, организацией торговли, но и увидеть предприятие изнутри, получить ответы на интересующие вопросы.
8. Традицией техникума является проведение совместно с работодателями конкурсов: «Кто хочет стать коммерсантом?»; «Лучший по профессии». Конкурсы проводятся как на базе техникума; так и в рабочей обстановке – на базе торговых предприятий.
9. В настоящее время в техникуме сложилась традиция проведения тренингов специалистами работодателей в области кадровой политики. В рамках курсов «Искусство трудоустройства»; «Адаптация на рынке труда» работодателями проводятся тренинги по составлению анкет и проведению собеседования с потенциальным работником. Доля тренингов составляет 5-10% от объёма дисциплины. В рамках декады по специальности Коммерция (Продавец, контролёр-кассир) ежегодно проводятся тренинги «Искусство продаж». Затем обучающимся предоставляется возможность проводить презентации, дегустации товаров на торговых предприятиях.

4.8.3. Области улучшения

Разработать тематику дипломных работ по специальности «Коммерция» и утвердить на заседании совместно с работодателями.

В отчете о самообследовании образовательного учреждения представлены сведения о результатах анкетирования работодателей на предмет их удовлетворенности качеством подготовки выпускников.

В анкетировании работодателей по оценке качества подготовки выпускников» 2011-2013 года, проводимым ГХТТ, приняло участие 5 организаций: из них общества с ограниченной ответственностью – 3; акционерные общества - 1 индивидуальный предприниматель – 1. В интервьюировании – представители еще трех организаций.

Сфера деятельности всех организаций – торговля.

В организациях выпускники трудоустроены в должности «Продавец продовольственных товаров», «Продавец непродовольственных товаров», «Контролер-кассир» и выполняют следующие должностные обязанности: подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка; обслуживание покупателей; изучение спроса покупателей; соблюдение условий хранения и сроков; выполнение расчетных операций с покупателями.

При принятии решения о приеме на работу всеми работодателями использовались критерии: выпускник окончил образовательное учреждение, имеющее хорошую репутацию, сотрудничество с техникумом, личное взаимодействие с выпускниками и необходимость работников по указанным профессиям.

Знания (компетенции) выпускника соответствующие содержанию работы в занимаемой должности оценены следующим образом:

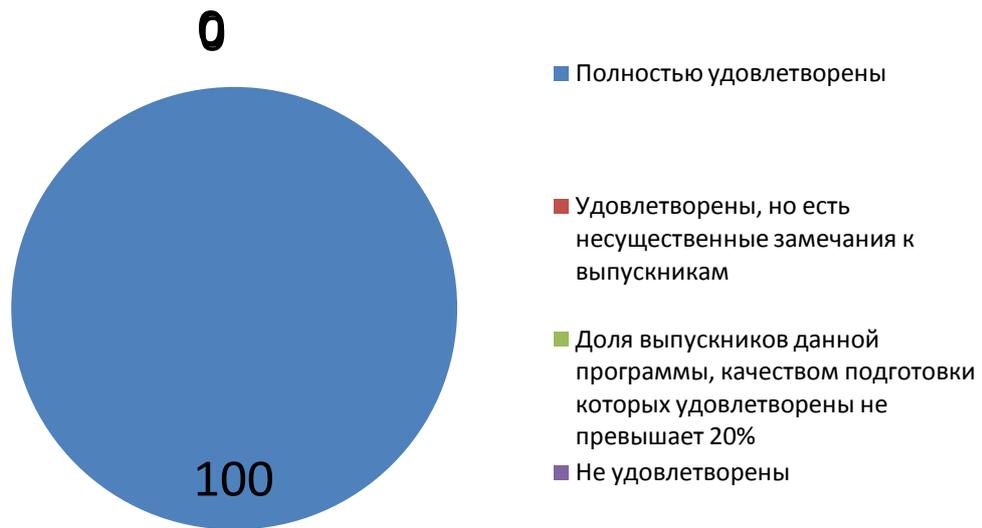
- подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка - 5 баллов – высокий уровень;
- обслуживание покупателей - 5 баллов – высокий уровень;
- изучение спроса покупателей – 4 балла;
- соблюдение условий и сроков хранения - 5 баллов – высокий уровень – 80%, 4 балла – 20%
- выполнение расчетных операций с покупателями - 5 баллов – высокий уровень
- контроль за сохранностью ТМЦ – 5 баллов – высокий уровень.

Служебное положение молодых специалистов – выпускников техникума за период работы не изменилось, а заработная плата повысилась, что свидетельствует о хорошей подготовке специалистов по данной профессии.

Чтобы войти в курс дела, овладеть основными навыками практической работы, освоить основные функции молодому специалисту понадобилось до 3-х месяцев. По опыту работодателей молодому специалисту для адаптации именно этот срок необходим.

В диаграмме представлены данные, верность которых удостоверена экспертами во время проведения интервью с работодателями.

Удовлетворенность работодателей качеством подготовки выпускников



5.8. Участие студентов в определении содержания программы

4.8.1. Оценка критерия

ХОРОШО

4.8.2. Сильные стороны

В ГХТТ созданы органы студенческого самоуправления:

- Конференция обучающихся.
- Студенческий совет.
- Совет физоргов.
- Редакция ученической газеты «Молодёжный вестник».

Органы студенческого самоуправления самостоятельны в организации своей деятельности и руководствуются Уставом ОУ и Положением «Об органах самоуправления обучающихся в ГАОУ СПО «Гусь-Хрустальный технологический техникум» от 31.03.2010 г. № 11.

Высшим представительным органом ученического самоуправления техникума является общая Конференция обучающихся, которая проводится не реже 1 раза в год.

Студенческий совет техникума формируется на выборной основе сроком на один год и строит свою работу в соответствии с Уставом и другими локальными актами ОУ, а также нормативными документами по профессиональному образованию, планом работы.

Учебная группа с учётом принципа добровольности избирает свой совет самоуправления на общем собрании группы. В совет группы входят: староста, редактор стенгазеты, физорг, культорг, профорг. Совет группы организует работу внеклассных мероприятий. Совет физоргов организует всю спортивно-массовую работу в техникуме в соответствии с планом воспитательной работы образовательного учреждения, организует проведение спартакиады техникума.

Редакция газеты «Молодёжный вестник» информирует общественность и обучающихся обо всех значимых событиях жизни техникума. Обеспечивает периодичность издания газеты техникума «Молодёжный вестник», поддерживает периодичность выпуска групповой печати (стенгазет, реферативных журналов, сайта техникума и т.п.) с информацией о результатах обучения и общественной жизни в образовательном учреждении.

4.8.3. Области улучшения

1. В самообследовании указывается, что мнение обучающихся учитывается при разработке УМК ОПОП. Так, например, в 2012-2013 учебном году представители студенческого актива, участвуя на заседании педагогического совета с целью обсуждения Положений о текущем и промежуточном контроле знаний, практике,

Государственной итоговой аттестации выразили мнение студентов по вопросу. Но опрошенные во время визита студенты не были в курсе о проведении педсовета такой тематики и не имели представления о том, как они могут повлиять на актуализацию УМК, кроме прямого обращения с конкретными просьбами к преподавателю. Разработать более простую схему обращения студентов с жалобами, например, по электронной почте или через сайт техникума.

2. Результаты анкетирования (на основании интервьюирования студентов), к сожалению, недоступны для обучающихся. Оглашать результаты анкетирования и доводить до сведения обучающихся меры, принятые по результатам анкетирования.
3. Информировать студентов по проведению педсовета, связанного с тематикой совершенствования УМК с учетом мнения студентов по результатам проведенного анкетирования. Как вариант, вывешивать новость на сайт техникума.

В процессе проведения очного визита, экспертами было проанализировано участие обучающихся в органах студенческого самоуправления. В диаграмме представлены данные, отражающие участие студентов в определении содержания программы.

На основании анализа представленных данных эксперт делает вывод о слабой мотивации обучающихся к участию в определении содержания программы и ее совершенствовании. Меры по улучшению данной ситуации и совершенствованию процессов самоуправления представлены выше в разделе «Области улучшения».

Участие студентов в определении содержания программы



5.9. Сервисы для обучающихся на программном уровне

4.9.1. Оценка критерия

ХОРОШО

4.9.2. Сильные стороны

1. В техникуме работает служба содействия трудоустройству выпускников, которая проводит индивидуальные консультации с выпускниками по вопросам прохождения собеседования, требованиям к внешнему виду и ведению деловой беседы и ежемесячно обновляет материалы по трудоустройству выпускников:
 - методические материалы по вопросам содействия трудоустройству выпускников (примеры резюме, анкет, тестов, алгоритмов поведения при приёме на работу и т. д.),
 - вакансии работодателей и ЦЗН;
2. С целью оценки качества подготовки выпускников техникумом, проводится анкетирование работодателей города и работающих выпускников.
3. Служба содействия трудоустройству выпускников совместно с администрацией принимает участие в организации ярмарок вакансий, презентаций компаний, дней карьеры.
4. Для студентов техникума на последнем курсе обучения читается курс «Искусство трудоустройства» и «Адаптация на рынке труда», в рамках которого с будущими выпускниками проводится тестирование, тренинги по прохождению собеседования, составлению резюме; студенты обучаются поиску информации о предоставлении вакантных мест; информация о вакансиях ежемесячно доводится до студентов.

4.1.1. Области улучшения

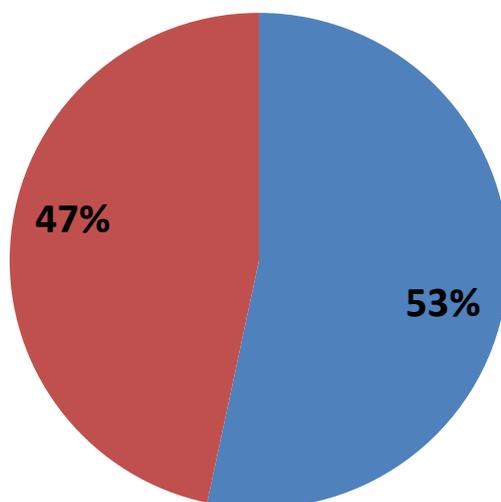
1. Приобрести и установить в холле и коридорах техникума мониторы с сенсорными экранами, связанные с сайтом ОУ и позволяющие студентам получать необходимую информацию о расписании занятий, о своей группе, об изучаемом предмете, о расписании преподавателя и т.д.
2. Заключить договор с библиотекой или обществом инвалидов по предоставлению программного обеспечения (устройств для распознавания голоса, слуховых аппаратов) для студентов с отклонениями в здоровье и студентов-инвалидов в случае появления таких студентов на программе «Коммерция».

В процессе проведения очного визита, экспертам были представлены документы, подтверждающие посещение учащимися дополнительных курсов и программ.

На основании анализа представленных данных эксперт делает вывод о том, что студентам предоставляется возможность посещения дополнительных курсов и программ, но не все студенты считают для себя необходимым воспользоваться данной услугой. 47% студентов отметили, что им достаточно тех компетенций, которые формируются в процессе обучения по программе «Коммерция». Так как многие из них принимают активное участие в спортивной и творческой деятельности, то у них не остается времени на обучение по дополнительным программам.

Посещение дополнительных курсов, программ

- Учащиеся, посещающие различные дополнительные курсы и программы
- Учащиеся, не посещающие дополнительные курсы и программы



5.10. Профориентация. Оценка качества подготовки абитуриентов

4.10.1 Оценка критерия

ОТЛИЧНО

4.10.2 Сильные стороны

1. Ежегодно формируется банк статистической информации по количеству выпускников школ. Издаются справочные материалы (проспекты), проектируются презентации о жизни техникума, проводится реклама нашего учебного заведения в СМИ.
2. ГХТТ оказывает содействие в оформлении профориентационных стендов и уголков в школах города.
3. Ежегодно проводится мониторинг выпускников школ города и района, посещаются все школы города с целью информирования о техникуме и образовательных программах. Распространяется в школах студенческая газета «Молодёжный вестник».
4. В школах преподавателями техникума проводятся элективные курсы как профориентационные («Стратегический менеджмент»), так и профессиональной направленности («Основы предпринимательской деятельности»), отработаны система контроля посещаемости курсов по выбору. В техникум абитуриенты из этих школ приходят с собранным портфолио и быстро адаптируются к условиям обучения в образовательном учреждении.

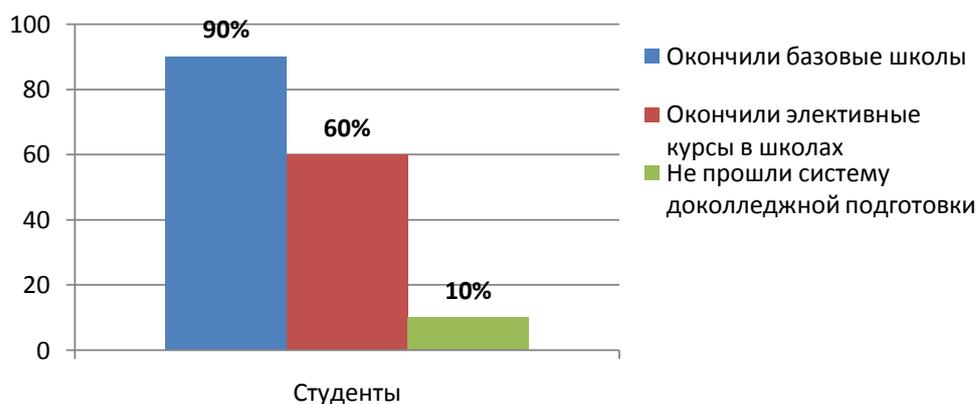
4.10.3.Области улучшения

У экспертов отсутствуют замечания по данной гарантии качества.

При анализе программы эксперты составили диаграмму, анализирующую систему подготовки абитуриентов. В диаграмме представлены результаты по итогам прошлого года.

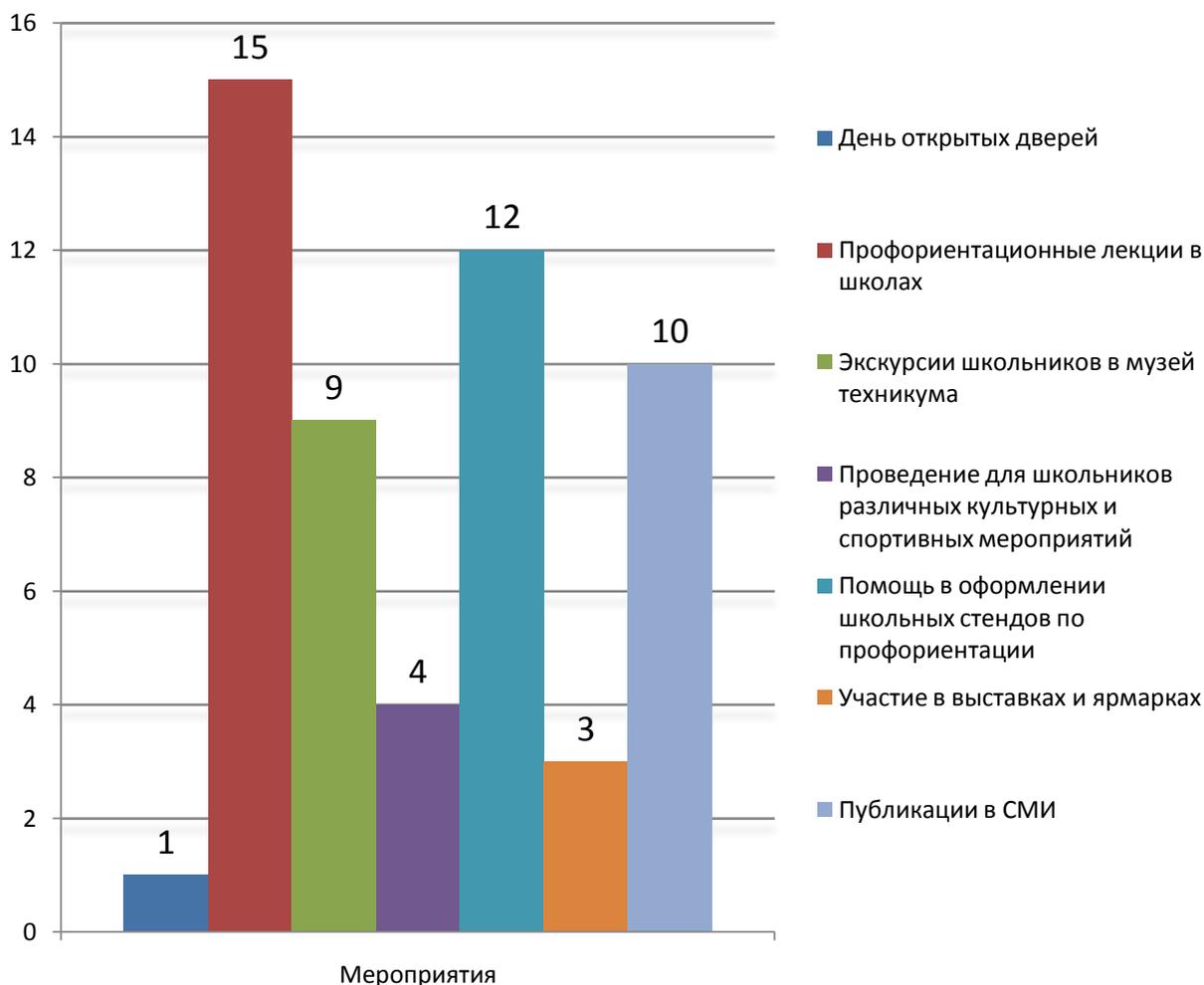
На основании данных эксперт делает выводы о том, что работа по привлечению абитуриентов в техникум, их подготовке проводится на высоком уровне. 90% абитуриентов на программу «Коммерция» набираются из базовых школ, остальные абитуриенты – жители близлежащих районов города.

Подготовка абитуриентов



По результатам анализа документов и интервьюирования руководителей программ, эксперт составил диаграмму, отражающую количество мероприятий, проведенных в течение прошлого учебного года. Всего за год было проведено **54** профориентационных мероприятия.

Данные по числу профориентационных мероприятий, проведенных педагогическими работниками в рамках набора на программу



Резюме эксперта (экспертов)

ФИО эксперта: **Колосова Елена Вячеславовна**

Место работы, должность:	Российский университет кооперации, профессор кафедры товароведения, товарного консалтинга и аудита, декан факультета торговли и ресторанного бизнеса
Ученая степень, ученое звание,	Кандидат технических наук, доцент
Образование	Белгородский кооперативный институт, товароведение и организация торговли непродовольственными товарами, 1986 г. окончания, Московский кооперативный институт, 1987г окончания
Профессиональные достижения	С 2001 – 2004г - Директор Института менеджмента и переподготовки кадров Московского университета потребительской кооперации (г. Мытищи) С 2004 г – 2005гг - Директор Института непрерывного профессионального образования Московского университета потребительской кооперации (г. Мытищи) С 2005 г – 2008г – Директор Института пищевых технологий и повышения квалификации Российского университета кооперации (г. Мытищи) С 2008г – по настоящее время - декан факультета торговли и ресторанного бизнеса Российского университета кооперации (г. Мытищи) Опубликовано более 100 научно-методических работ общим объемом более 300 п.л.
Сфера научных интересов	Идентификация товаров и методы выявления фальсификации, организация обслуживания на предприятиях питания
Опыт практической работы по направлению программы, подлежащей экспертизе	Опыт работы экспертом АККОРК по программам: <ul style="list-style-type: none">• Технология продукции общественного питания;• Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям).

ФИО эксперта: **Галуненко Татьяна Михайловна**

Место работы, должность:	ООО «Студия Плитки», генеральный директор
Образование	<ol style="list-style-type: none"> 1) Московский торгово-экономический техникум Российского государственного торгово-экономического университета. Специальность «товароведение». Год окончания 2005 г 2) Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Российский государственный торгово-экономический университет». Специальность «Товароведение и экспертиза товаров (в области товароведения, экспертизы и оценки товаров во внутренней и внешней торговле). Год окончания 2009 г. 3) Курсы повышения квалификации в области управленческой деятельности - 2013 г., РР НПФ "Атомгарант".
Опыт практической работы по направлению программы, подлежащей экспертизе	<ol style="list-style-type: none"> 1) С 2010 г. по настоящее время 2013 г., учредитель компании ООО «Студия Плитки». 2) С 2008 по 2010 г., ООО «ТДМ», должность «руководитель оптовых региональных продаж».

Оценка предложенной матрицы компетенций

Эксперт оценил матрицу соответствий результатов обучения (социально-личностных и профессиональных компетенций) и модулей, в результате изучения которых формируется указанные компетенции

Перечень модулей	Компетенции, заявленные ОУ						
	Компетенция № 1 Устанавливать договорные отношения	Компетенция №2 Принимать товары по количеству и качеству	Компетенция № 3 Планировать экономические показатели коммерческой деятельности	Компетенция № 4 Участвовать в формировании ассортимента организации	Компетенция № 5 Организовывать реализацию товаров	Компетенция №6 Организовывать работу с персоналом	Компетенция №7 Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности
Математика			соответствует				
Информационные технологии в профессиональной деятельности			соответствует				соответствует
Менеджмент						соответствует	
Документационное обеспечение управления	соответствует	соответствует				соответствует	соответствует
Правовое обеспечение профессиональной деятельности	соответствует	соответствует				соответствует	
Бухгалтерский учёт		соответствует	соответствует				
Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия		соответствует			соответствует		
Управленческая психология						соответствует	
ПМ 01. Организация и управление торговой деятельностью	соответствует	соответствует			соответствует	соответствует	
Практики	соответствует	соответствует			соответствует	соответствует	
ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетингово			соответствует		соответствует		

<i>й деятельности</i>							
<i>Практики</i>			<i>соответств ует</i>		<i>соответств ует</i>		
<i>ПМ 03. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости и товаров</i>		<i>соответств ует</i>		<i>соответств ует</i>	<i>соответств ует</i>		
<i>Практики</i>		<i>соответств ует</i>		<i>соответств ует</i>	<i>соответств ует</i>		
<i>ПМ. 04 Выполнение работ по профессии Продавец продовольственных товаров</i>		<i>соответств ует</i>			<i>соответств ует</i>		
<i>Практики</i>		<i>соответств ует</i>			<i>соответств ует</i>		

Эксперт оценил матрицу соответствий результатов обучения (профессиональных компетенций) и основных дидактических единиц, изучение которых в рамках указанного модуля способствует процессу формирования компетенции.

Перечень модулей	Компетенции, заявленные ОУ						
	Компетенция № 1 Устанавливать договорные отношения	Компетенция №2 Принимать товары по количеству и качеству	Компетенция № 3 Планировать экономические показатели коммерческой деятельности	Компетенция № 4 Участвовать в формировании ассортимента организации	Компетенция № 5 Организовывать реализацию товаров	Компетенция №6 Организовывать работу с персоналом	Компетенция №7 Использовать информационные коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
<i>Математика</i>			<i>соответств ует</i>				
<i>Информационные технологии в профессиональной деятельности</i>			<i>соответств ует</i>				<i>соответствует</i>
<i>Менеджмент</i>						<i>соответств ует</i>	
<i>Документационное обеспечение управления</i>	<i>соответств ует</i>	<i>соответств ует</i>				<i>соответств ует</i>	<i>соответствует</i>
<i>Правовое обеспечение профессиональной деятельности</i>	<i>соответств ует</i>	<i>соответств ует</i>				<i>соответств ует</i>	
<i>Бухгалтерский учёт</i>		<i>соответств ует</i>	<i>соответств ует</i>				
<i>Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия</i>		<i>соответств ует</i>			<i>соответств ует</i>		

<i>Управленческая психология</i>						соответствует	
ПМ 01. <i>Организация и управление торговой сбытовой деятельностью</i>	соответствует	соответствует				соответствует	соответствует
<i>Практики</i>	соответствует	соответствует				соответствует	соответствует
ПМ 02. <i>Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</i>			соответствует			соответствует	
<i>Практики</i>			соответствует			соответствует	
ПМ 03. <i>Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров</i>		соответствует		соответствует		соответствует	
<i>Практики</i>		соответствует		соответствует		соответствует	
ПМ 04 <i>Выполнение работ по профессии Продавец продовольственных товаров</i>		соответствует				соответствует	
<i>Практики</i>		соответствует				соответствует	

Эксперт оценил матрицу соответствий результатов обучения (профессиональных компетенций) и основных видов учебных занятий, технологий и методов обучения, используемых в рамках преподавания (реализации) указанного модуля и позволяющих обеспечить максимально эффективные условия для формирования данной компетенции.

Перечень модулей	Компетенции, заявленные ОУ						
	Компетенция № 1 Устанавливать договорные отношения	Компетенция №2 Принимать товары по количеству и качеству	Компетенция № 3 Планировать экономические показатели коммерческой деятельности	Компетенция № 4 Участвовать в формировании ассортимента организации	Компетенция № 5 Организовывать реализацию товаров	Компетенция №6 Организовывать работу с персоналом	Компетенция №7 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
<i>Математика</i>			соответствует				
<i>Информационные</i>			соответствует				соответствует

<i>технологии в профессиональной деятельности</i>			ует				<i>m</i>
<i>Менеджмент</i>						соответств ует	
<i>Документационное обеспечение управления</i>	соответств ует	соответств ует				соответств ует	соответств ует
<i>Правовое обеспечение профессиональной деятельности</i>	соответств ует	соответств ует				соответств ует	
<i>Бухгалтерский учёт</i>		соответств ует	соответств ует				
<i>Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия</i>		соответств ует			соответств ует		
<i>Управленческая психология</i>						соответств ует	
ПМ 01. <i>Организация и управление торговой-сбытовой деятельностью</i>	соответств ует	соответств ует			соответств ует	соответств ует	
<i>Практики</i>	соответств ует	соответств ует			соответств ует	соответств ует	
ПМ 02. <i>Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</i>			соответств ует		соответств ует		
<i>Практики</i>			соответств ует		соответств ует		
ПМ 03. <i>Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров</i>		соответств ует		соответств ует	соответств ует		
<i>Практики</i>		соответств ует		соответств ует	соответств ует		
ПМ. 04 <i>Выполнение работ по профессии Продавец продовольственных товаров</i>		соответств ует			соответств ует		
<i>Практики</i>		соответств ует			соответств ует		

Эксперт оценил матрицу соответствий результатов обучения (профессиональных компетенций) и мероприятий промежуточной аттестации, в результате проведения которых проверяется формирование данной компетенции (декомпозированной компетенции).

Перечень модулей	Компетенции, заявленные ОУ						
	Компетенция № 1 Устанавливать договорные отношения	Компетенция №2 Принимать товары по количеству и качеству	Компетенция № 3 Планировать экономические показатели коммерческой деятельности	Компетенция № 4 Участвовать в формировании ассортимента организации	Компетенция № 5 Организовывать реализацию товаров	Компетенция №6 Организовывать работу с персоналом	Компетенция №7 Использовать информационные коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
Математика			соответствует				
Информационные технологии в профессиональной деятельности			соответствует				соответствует
Менеджмент						соответствует	
Документационное обеспечение управления	соответствует	соответствует				соответствует	соответствует
Правовое обеспечение профессиональной деятельности	соответствует	соответствует				соответствует	
Бухгалтерский учёт		соответствует	соответствует				
Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия		соответствует			соответствует		
Управленческая психология						соответствует	
ПМ 01. Организация и управление торговой сбытовой деятельностью	соответствует	соответствует			соответствует	соответствует	
Практики	соответствует	соответствует			соответствует	соответствует	
ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности			соответствует		соответствует		
Практики			соответствует		соответствует		
ПМ 03. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров		соответствует		соответствует	соответствует		
Практики		соответствует		соответствует	соответствует		

ПМ. 04 Выполнение работ по профессии Продавец продовольственных товаров		соответствует			соответствует		
Практики		соответствует			соответствует		

Эксперт оценил матрицу соответствий результатов обучения (профессиональных компетенций) и мероприятий итоговой аттестации, в результате проведения которых проверяется сформированность заявленной компетенции.

Перечень модулей	Компетенции, заявленные ОУ						
	Компетенция № 1 Устанавливать договорные отношения	Компетенция №2 Принимать товары по количеству и качеству	Компетенция № 3 Планировать экономические показатели коммерческой деятельности	Компетенция № 4 Участвовать в формировании ассортимента организации	Компетенция № 5 Организовывать реализацию товаров	Компетенция №6 Организовывать работу с персоналом	Компетенция №7 Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности
Математика			соответствует				
Информационные технологии в профессиональной деятельности			соответствует				соответствует
Менеджмент						соответствует	
Документационное обеспечение управления	соответствует	соответствует				соответствует	соответствует
Правовое обеспечение профессиональной деятельности	соответствует	соответствует				соответствует	
Бухгалтерский учёт		соответствует	соответствует				
Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия		соответствует			соответствует		
Управленческая психология						соответствует	
ПМ 01. Организация и управление торговой деятельностью	соответствует	соответствует			соответствует	соответствует	
Практики	соответствует	соответствует			соответствует	соответствует	

ПМ 02. <i>Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</i>			соответствует		соответствует		
<i>Практики</i>			соответствует		соответствует		
ПМ 03. <i>Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров</i>		соответствует		соответствует	соответствует		
<i>Практики</i>		соответствует		соответствует	соответствует		
ПМ. 04 <i>Выполнение работ по профессии Продавец продовольственных товаров</i>		соответствует			соответствует		
<i>Практики</i>		соответствует			соответствует		