

Қазақстан Республикасы
Білім және ғылым министрінің
2017 ж. » _____ » _____
№ _____ бұйрығына
43 қосымша

Техникалық және кәсіптік білім берудің
ҮЛГІЛІК ОҚУ ЖОСПАРЫ

Білім беру коды және бейіні: 0500000 –Қызмет көрсету, экономика және басқару
Мамандығы: 0513000 – Маркетинг
Біліктілік*: 051301 2 – Азық-түлік тауарларының сатушысы
051304 2 – Коммерциялық агент
051305 3 - Маркетолог

Оқыту нысаны: күндізгі
Оқытудың нормативтік мерзімі: 1 жыл 10 ай;
2 жыл 10 ай
негізгі орта білім базасында

Индексі	Циклдер, пәндер/модульдер, практикалар атауы	Бақылау нысаны			Оқу уақытының көлемі (сағат)				Семестрлер бойынша бөлу***	
		Емтихан	Сынақ	Бақылау жұмысы	БАРЛЫҒЫ	Оның ішінде:				
						Теориялық оқыту	Зертханалық-практикалық жұмыстар, курстық жобалар және жұмыстар	Өндірістік оқыту және/немесе кәсіптік практика		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Біліктіліктің жоғарылатылған деңгейі										
ЖБП	Жалпы білім беретін пәндер**	+	+	+	1448					1-3

БМ	Базалық модульдер				272	38	234		3-4
БМ 01	Кәсіптік қызмет аясында кәсіптік лексиканы қолдану		+	+	+	+	+		
БМ 02	Мемлекеттік тілде іс қағаздарын жасау		+	+	+	+	+		
БМ 03	Дене шынықтыру қасиеттерін сапалы дамыту және жетілдіру		+		+	+	+		
	«051301 2 –Азық-түлік тауарларының сатушысы» біліктілігі								
КМ	Кәсіптік модульдер				404	94	130	180	3-4
КМ 01	Азық-түлік тауарларын қабылдап алу, сақтау және сапасын бақылау.	+		+	+	+	+	+	
КМ 02	Құрал-сайман мен жабдықтаманы жұмысқа дайындау		+	+	+	+	+		
КМ 03.	Азық-түлік тауарларды сату мен тұтынушыларға қызмет көрсету	+		+	+	+	+	+	
КМ 04.	Азық-түлік тауарларын инвентаризациялау	+		+	+	+	+	+	
КМ 05	Азық-түлік тауарларды сатушының біліктілік жұмыстарын орындау				+			+	
БҰАМ 01	Білім беру ұйымдары анықтайтын модульдер				+				
АА 01	Аралық аттестаттау				144				
ҚА 01	Қорытынды аттестаттау				36				
	«051304 2 – Коммерциялық агент» біліктілігі								
КМ	Кәсіптік модульдер				504	90	198	216	3-4
КМ 06	Клиенттерді іздестіру және әлеуетті клиенттер базасын құру		+	+	+	+	+	+	
КМ 07	Тұтынушылардың байланысқа бейімділігін анықтау және олардың қажеттіліктеріне сай коммерциялық ұсыныстар әзірлеу	+		+	+	+	+	+	
КМ 08	Заңды және жеке тұлғалармен тауарларды жеткізу шарттарын жасасу		+	+	+	+	+	+	
КМ 09	Есептілік пен құжаттарды сақтау	+		+	+	+	+		

КМ 10	Коммерциялық агенттің біліктілік жұмыстарын орындау				+			+	
БҰАМ 02	Білім беру ұйымдары анықтайтын модульдер				+				3-4
АА 02	Аралық аттестаттау				36				
ҚА 02	Қорытынды аттестаттау				36				
Біліктіліктің жоғарылатылған деңгейі міндетті оқытуға жиыны					2880				
Орта буын маманы									
	«051305 3 - Маркетолог» біліктілігі								
БМ	Базалық модульдер				276	184	92		5-6
БМ 03	Дене шынықтыру қасиеттерін сапалы дамыту және жетілдіру	+			+	+	+		
БМ 04	Қоғам мен еңбек ұжымында әлеуметтену және бейімделу үшін әлеуметтік ғылымдар негіздерін қолдану		+		+	+			
БМ 05	Кәсіптік қызметте экономиканың базалық білімдерін қолдану		+		+	+			
КМ	Кәсіптік модульдер				1020	90	498	432	5-6
КМ 11	Тауарлар (қызметтер) нарығын кешенді зерттеу және тауарлардың материалды-техникалық қамтамасыздандырылуы мен сапасын бақылауды ұйымдастыру		+	+	+	+	+	+	
КМ 12	Кәсіпорындағы кәсіпкерлік, сервистік және маркетингтік әрекет	+		+	+	+	+	+	
КМ 13	Жарнамалық іс-шараларды әзірлеуді есепке ала отырып тауарлық саясатты жүргізу және маркетингтік бюджетті басқару	+		+	+	+	+	+	
КМ 14	Белгілі бір тауарларды (қызметтерді) өндіру бойынша болжау, баға белгілеу, есептілік туралы ұсыныстарды әзірлеу	+		+	+	+	+	+	
КМ 15	Маркетологтың біліктілік жұмыстарын орындау				+			+	
БҰАМ 03	Білім беру ұйымдары анықтайтын модульдер				+				5-6

АА 03	Аралық аттестаттау				72			
ҚА 03	Қорытынды аттестаттау				72			
Орта буын маманы деңгейі үшін міндетті оқытуға жиыны					1440			
	Міндетті оқытуға жиыны				4320			
К	Консультациялар	оқу жылы үшін 100 сағаттан артық емес						
Ф	Факультативтік сабақтар	аптасына 4 сағаттан артық емес						
	Барлығы:				4960			

Ескерту:

* Берілген мамандықтың басқа біліктіліктеріне оқу мекемесі ұқсас тәсілдеме қолданылып жұмыс оқу жоспарларын әзірлейді.

** ЖБП модульдерге кіріктірілуі мүмкін.

*** Семестр бойынша бөлінуі мекеменің қалауы бойынша өзгеруі мүмкін.

ЖБП - жалпы білім беру пәндері;

БМ - базалық модульдер;

КМ - кәсіптік модульдер;

БҰАП - білім беру ұйымы анықтайтын пәндер;

ДЖ - дипломдық жобалау;

АА - аралық аттестаттау;

ҚА - қорытынды аттестаттау;

К - консультациялар;

Ф - факультативтер.

Қазақстан Республикасы
Білім және ғылым министрінің
2017 ж. » _____ » _____
№ _____ бұйрығына
44 қосымша

Техникалық және кәсіптік білім берудің
ҮЛГІЛІК ОҚУ ЖОСПАРЫ

Білім беру коды және бейіні: 0500000 – Қызмет көрсету, экономика және басқару
Мамандығы: 0513000 – Маркетинг
Біліктілік*: 051301 2 – Азық-түлік тауарларының сатушысы
051304 2 – Коммерциялық агент
051305 3 – Маркетолог

Оқыту нысаны: күндізгі
Оқытудың нормативтік мерзімі: 10 ай; 1 жыл 10 ай
жалпы орта білім беру негізінде

Индексі	Циклдер, пәндер/модульдер, практикалар атауы	Бақылау нысаны			Оқу уақытының көлемі (сағат)				Семестрлер бойынша бөлу**
		Емтихан	Сынақ	Бақылау жұмысы	БАРЛЫҒЫ	Оның ішінде:			
						Теориялық оқыту	Зертханалық-практикалық жұмыстар, курстық жобалар және жұмыстар	Өндірістік оқыту және/немесе кәсіптік практика	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Біліктіліктің жоғарылатылған деңгейі									
БМ	Базалық модульдер				352	122	230		1-4
БМ 01	Кәсіптік қызмет аясында кәсіптік лексиканы қолдану	+			+	+	+		

БМ 02	Мемлекеттік тілде іс қағаздарын жасау		+		+	+	+		
БМ 03	Дене қасиеттерін дамыту және жетілдіру		+		+	+	+		
БМ 06	Қазақстанның тарихын, әлемдік қауымдастықтағы рөлі мен орнын түсіну				+	+			
	«051301 2 –Азық-түлік тауарларының сатушысы» біліктілігі								
КМ	Кәсіптік модульдер				404	94	130	180	1-4
КМ 01	Азық-түлік тауарларын қабылдап алу, сақтау және сапасын бақылау.	+		+	+	+	+	+	
КМ 02	Құрал-сайман мен жабдықтаманы жұмысқа дайындау		+	+	+	+	+		
КМ 03.	Азық-түлік тауарларды сату мен тұтынушыларға қызмет көрсету	+		+	+	+	+	+	
КМ 04.	Азық-түлік тауарларын инвентаризациялау	+		+	+	+	+	+	
КМ 05	Азық-түлік тауарларды сатушының біліктілік жұмыстарын орындау				+			+	
БҰАМ 01	Білім беру ұйымдары анықтайтын модульдер				+				
АА 01	Аралық аттестаттау				72				
ҚА 01	Қорытынды аттестаттау				36				
	«051304 2 – Коммерциялық агент» біліктілігі								
КМ	Кәсіптік модульдер				504	90	198	216	1-4
КМ 06	Клиенттерді іздестіру және әлеуетті клиенттер базасын құру		+	+	+	+	+	+	
КМ 07	Тұтынушылардың байланысқа бейімділігін анықтау және олардың қажеттіліктеріне сай коммерциялық ұсыныстар әзірлеу	+		+	+	+	+	+	
КМ 08	Заңды және жеке тұлғалармен тауарларды жеткізу шарттарын жасасу		+	+	+	+	+	+	
КМ 09	Есептілік пен құжаттарды сақтау	+		+	+	+	+		
КМ 10	Коммерциялық агенттің біліктілік жұмыстарын орындау				+			+	
БҰАМ 02	Білім беру ұйымдары анықтайтын модульдер				+				1-4

АА 02	Аралық аттестаттау				36				
ҚА 02	Қорытынды аттестаттау				36				
Біліктіліктің жоғарылатылған деңгейі үшін міндетті оқытуға жиыны					1440				
Орта буын маманы									
	«051305 3 - Маркетолог» біліктілігі								
БМ	Базалық модульдер				276	184	92		5-6
БМ 03	Дене қасиеттерін дамыту және жетілдіру	+			+	+	+		
БМ 04	Қоғам мен еңбек ұжымында әлеуметтену және бейімделу үшін әлеуметтік ғылымдар негіздерін қолдану		+		+	+			
БМ 05	Кәсіптік қызметте экономиканың базалық білімдерін қолдану		+		+	+			
КМ	Кәсіптік модульдер				1020	90	498	432	5-6
КМ 11	Тауарлар (қызметтер) нарығын кешенді зерттеу және тауарлардың материалды-техникалық қамтамасыздандырылуы мен сапасын бақылауды ұйымдастыру		+	+	+	+	+	+	
КМ 12	Кәсіпорындағы кәсіпкерлік, сервистік және маркетингтік әрекет	+		+	+	+	+	+	
КМ 13	Жарнамалық іс-шараларды әзірлеуді есепке ала отырып тауарлық саясатты қолдану және маркетингтік бюджетті басқару	+		+	+	+	+	+	
КМ 14	Белгілі бір тауарларды (қызметтерді) өндіру бойынша болжау, баға белгілеу, есептілік туралы ұсыныстарды әзірлеу	+		+	+	+	+	+	
КМ 15	Маркетологтың біліктілік жұмыстарын орындау				+			+	
БҰАМ 03	Білім беру ұйымдары анықтайтын модульдер				+				5-6
АА 03	Аралық аттестаттау				72				
ҚА 03	Қорытынды аттестаттау				72				
Орта буын маманы деңгейі үшін міндетті оқытуға жиыны					1440				
Міндетті оқытуға жиыны					2880				

К	Консультациялар	оқу жылы үшін 100 сағаттан артық емес						
Ф	Факультативтік сабақтар	аптасына 4 сағаттан артық емес						
	Барлығы:				3312			

Ескерту:

* Берілген мамандықтың басқа біліктіліктеріне оқу мекемесі ұқсас тәсілдеме қолданылып жұмыс оқу жоспарларын әзірлейді.

** Семестр бойынша бөлінуі мекеменің қалауы бойынша өзгеруі мүмкін.

БМ - базалық модульдер;

КМ - кәсіптік модульдер;

БҰАП - білім беру ұйымы анықтайтын пәндер;

ДЖ - дипломдық жобалау;

АА - аралық аттестаттау;

ҚА - қорытынды аттестаттау;

К - консультациялар;

Ф - факультативтер.

Қазақстан Республикасы
Білім және ғылым министрінің
2017 ж. » _____ » _____
№ _____ бұйрығына
45 қосымша

Техникалық және кәсіптік білім берудің
ҮЛГІЛІК ОҚУ БАҒДАРЛАМАСЫ

Білім беру коды және бейіні: 0500000 – Қызмет көрсету, экономика және басқару
Мамандығы: 0513000 – Маркетинг
Біліктілік: 051301 2 – Азық-түлік тауарларының сатушысы
051304 2 – Коммерциялық агент
051305 3 – Маркетолог

Базалық және кәсіптік құзыреттер	Модульдің атауы	Модульге қысқаша шолу	Оқыту нәтижелері және бағалаудың өлшемшарттары	Модульді қалыптастырушы пәндер	
Базалық модульдер					
БҚ 1. Кәсіптік қызмет аясында кәсіптік лексиканы қолдану	БМ 01. Кәсіптік қызмет аясында кәсіптік лексиканы қолдану	Бұл модуль кәсіби қызметте қазақ (орыс) және шетел тілінде ауызша және жазбаша түрде қарым-қатынас жасауға және қажетті білімді, икемдер мен дағдыларды сипаттайды. Модульді зерделеу нәтижесінде білім алушылар іскерлік қазақ (орыс) және шетел тілінің және кәсіби лексиканың негіздерін меңгеруі тиіс. Бұл модульді зерделеу	Оқыту нәтижесі: 1) Өзінің кәсіптік қызметі саласында тілдесу үшін қазақ (орыс) және шетел тіліндегі терминологияны меңгеру.	Кәсіптік қазақ (орыс) тілі Кәсіптік шетел тілі	
			Бағалаудың өлшемшарттары:		1. Кәсіптік тілдесу үшін қажетті, мамандық бойынша лексика-грамматикалық материалды меңгереді. 2. Мамандығы бойынша терминологияны қолданады.
			Оқыту нәтижесі: 2) Кәсіби бағыттағы мәтіндерді аудару (сөздікпен) техникасын меңгеру.		
			Бағалаудың өлшемшарттары:		1. Кәсіби бағыттағы мәтіндерді оқиды және аударды (сөздікпен).

		кезінде білім алушылар кәсіптік бағыттағы мәтіндерді оқу және аудару үшін (сөздікпен) қажетті қазақ (орыс) және шетел тілінің лексикалық және грамматикалық минимумын меңгеруі тиіс.	Оқыту нәтижесі: 3) Қазақ (орыс) және шетел тілдерінде кәсіби диалогтік сөйлеу тілін енгізу.	
			Бағалаудың өлшемшарттары:	1. Жағдайға байланысты қисынды және ретті пікір айта алады. 2. Кәсіптік қарым-қатынас үдерісінде диалог жүргізеді.
БҚ 2. Іс қағаздарын мемлекеттік тілде құрастыру және рәсімдеу	БМ 02. Мемлекеттік тілде іс қағаздарын құрастыру	Мемлекеттік тілде іс қағаздарын жасауға және рәсімдеуге қажетті білімді, икемдер мен дағдыларды сипаттайды Модульді зерделеу нәтижесінде білім алушылар: мемлекеттік тілде іс жүргізу негіздерін; құжаттарды жасау тәсілдері мен функцияларын; құжаттардың жіктелуін, тасымалдағыштарды, мақсатын, құрамдас бөліктерін, рәсімдеу ережелерін меңгеруі тиіс. Модульді зерделеу кезінде білім алушылар: ұйымдық-өкімдік, ақпараттық-анықтамалық құжаттармен жұмыс істеулері;	Оқыту нәтижесі: 1) Ұйымдық-өкімдік және ақпараттық-анықтамалық құжаттармен жұмыс істеу.	Мемлекеттік тілде іс жүргізу
			Бағалаудың өлшемшарттары:	1. Құжаттардың түрлері мен жіктелуін сипаттайды. 2. Құжаттардың ақпараттық және коммуникативтік функциясын түсінеді. 3. Құжаттардың құрылымын анықтайды. 4. Қызметтік құжаттардың негізгі деректемелерін қолданады. 5. Құжаттың мәтініне қойылатын талаптарды сақтайды. 6. Компьютерлік технологияларды қолдана отырып, ұйымдық-өкімдік және ақпараттық-анықтамалық құжаттармен жұмыс жасайды.
			Оқыту нәтижесі: 2) Еңбек қатынастарын реттейтін құжаттарды мемлекеттік тілде жасау.	

		кәсіптік қызметте қажетті қызметтік құжаттарды мемлекеттік тілде құрастыруы тиіс.	Бағалаудың өлшемшарттары:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Қазақстан Республикасының Еңбек кодексіне сәйкес, еңбек қатынастарын реттейтін құжаттар туралы білімі бар. 2. Еңбек шартының қажетті талаптары туралы ақпараттарды біледі. 3. Түйіндемені, өмірбаянды, мінездемені, өтінішті, арызды, сенімхатты, қолхатты мемлекеттік тілде жасайды. 	
БҚ 3. Дене қасиеттерін дамыту және жетілдіру	БМ 03. Дене қасиеттерін дамыту және жетілдіру	Бұл модуль дене қасиеттерін және олармен байланысты қабілеттерді жетілдіру үшін қажетті білім, икемдер мен дағдыларды сипаттайды. Білім алушылар модульді зерделеу нәтижесінде дене тәрбиесінің әлеуметтік-биологиялық және психофизиологиялық негіздерін; жеке және спорттық өзін-өзі жетілдіру негіздерін; салауатты өмір салтының негіздерін меңгеруі тиіс. Модульді зерделеу кезінде білім алушылар: қозғалыс қабілеттері мен дағдыларын ұдайы	Оқыту нәтижесі: 1) Денсаулықты нығайту және салауатты өмір салты мәдениетін сақтау.	Дене тәрбиесі	
			Бағалаудың өлшемшарттары:		<ol style="list-style-type: none"> 1. Салауатты өмір салты негіздері мен мәдениетін ұғынады. 2. Бұлшық етке жүктеме түскен кездегі тыныс алу, қан айналым және энергиямен қамтамасыз ету жүйелері қызметінің физиологиялық негіздерін сипаттайды. 3. Жалпы дене дайындығы бойынша жаттығулар кешенін орындайды. 4. Күнделікті өмірде салауатты өмір салты мәдениетін сақтайды.
			Оқыту нәтижесі: 2) Физикалық қасиеттерді және психофизиологиялық қабілеттерді жетілдіру.		Бағалаудың өлшемшарттары:

		жетілдіру жағдайында денсаулықты нығайту; кәсіби тұрғыда маңызды физикалық және психомоторлық қабілеттерді дамыту; өзін-өзі бақылау және ағзаның функционалдық жай-күйін бағалау дағдыларын меңгеруі тиіс.	тары:	<ol style="list-style-type: none"> 2. Дене тәрбиесі жүктемесінің негіздерін және оны реттеу тәсілдерін сипаттайды. 3. Жаттығуларды орындау техникасын меңгереді. 4. Үйренген ойын тәсілдері мен жеке тактикалық міндеттерді оқу ойынында қолданады. 5. Бағдарламада көзделген бақылау нормативтері мен тестілерін орындайды. 	
			Оқыту нәтижесі: 3) Жарақат алғанда және қайғылы оқиғалар орын алғанда дәрігерге дейінгі алғашқы медициналық көмек көрсету.		
			Бағалаудың өлшемшарттары:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Дене тәрбиесі жаттығуларымен айналысу кезінде жарақаттардың туындау себептерін, жарақаттанудың алдын алу тәсілдерін түсінеді. 2. Жарақаттар кезінде дәрігерге дейінгі көмек көрсетеді. 	
БҚ 4. Құқықтық негіздерді түсіну, өзін және өзінің қоғамдағы орнын сезіну, әлеуметтік, саяси, этникалық, конфессиялық және мәдени айырмашылықтарды төзімділікпен	БМ 04. Қоғам мен еңбек ұжымында әлеуметтену және бейімделу үшін әлеуметтік ғылымдар негіздерін қолдану	Бұл модуль әлемнің философиялық бейнесін зерттеу, мәдениеттің болмысы мен арналуын түсіну; азаматтық құқықтар мен міндеттерді сақтау; қоғамның даму заңдылықтары мен перспективаларын,	Оқыту нәтижесі: 1) Жалпы философиялық мәселелерді жақсы білу.		Философия негіздері Мәдениеттану Құқық негіздері Әлеуметтану және саясаттану негіздері
			Бағалаудың өлшемшарттары:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Негізгі философиялық ұғымдарды меңгереді. 2. Философия тарихындағы таным үдерісінің мәнін және таным үдерісіне қарай әр түрлі пікірлерді түсінеді. 3. "Диалектика", "диалектика заңдары", "тұрмыс", "материя", 	

кабылдау		<p>қазіргі замандағы әлемнің әлеуметтік-саяси үдерістердің даму үрдістерін түсіну негізінде ойлау мәдениетін қалыптастыруға қажетті білімдерді, икемдер мен дағдыларды сипаттайды. Модульді зерделеу нәтижесінде білім алушылар: негізгі философиялық ұғымдарды және заңдылықтарды; мәдениеттерді, діндерді және өркениетті; мемлекеттік құқықтық қарым-қатынастар мен құбылыстардың жүйесін; азаматтар мен қоғамдағы саясаттың басқа да субъектілерінің өзара қарым-қатынастары жүйесінің жұмысын меңгеруі тиіс. Модульді зерделеу кезінде білім алушылар: негізгі философиялық ұғымдарға сүйену; философияның негізгі мәселесі мен диалектика заңдарын түсінуі; әлемдік</p>		<p>"қозғалыс", "кеңістік және уақыт" ұғымдарының мәндерін сипаттайды. 4. Философияның негізгі категорияларының мәні мен өзара байланысын анықтайды. 5. Әлемнің ғылыми, философиялық және діни көріністерінің ерекшеліктерін түсінеді.</p>	
			<p>Оқыту нәтижесі: 2) Адам өміріндегі философиялық категориялардың қатынасын айқындау, мысалы: бостандық және жауапкершілік, материалдық және рухани құндылықтар.</p>		
			<p>Бағалаудың өлшемшарттары:</p>	<p>1. Тұлғаның өмірдің, мәдениеттің және қоршаған табиғи ортаның сақталуына жауапкершілік деңгейін сезінеді. 2. Ғылымның, техника мен технологиялардың дамуымен және пайдаланылуымен байланысты әлеуметтік және этикалық проблемалардың мәнін түсінеді. 3. Адам өміріндегі материалдық және рухани құндылықтардың қатынасы туралы жеке пікірін тұжырымдайды. 4. Өмір шындығы мен мәні туралы әр түрлі пікірлерді</p>	

		<p>өрнениеттегі Қазақстан Республикасы халықтары мәдениетінің рөлі мен орнын талдауы; жалпы адамгершілік-адами құндылықтар мен гуманистік дүниетаным негізінде толеранттылық таныта білуі; адам баласын жек көрушілік, экстремистік, радикалдық және террористік идеологияларды мойындамауы; құқық нормаларын сақтауы; әлеуметтік өзара қарым-қатынастар барысында қалыптасатын әлеуметтік және саяси қатынастар жүйесінде бейімделуі тиіс.</p>		талдайды, осы түсініктерге қатысты өз пікірін қалыптастырады.	
			Оқыту нәтижесі: 3) Қазақстан Республикасының халықтары мәдениетінің әлемдік өркениеттегі рөлі мен орнын түсіну.		
			Бағалаудың өлшемшарттары:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Отандық мәдениеттің тарихын, дәстүрлі қазақ мәдениетінің құндылықтарын біледі. 2. Қазақстан Республикасы халқы мәдениетінің әлемдік өркениеттегі рөлі мен орнын түсінеді. 3. Тәуелсіз Қазақстанның мәдени жетістіктерін сипаттайды. 	
			Оқыту нәтижесі: 4) Толеранттылықты және белсенді тұлғалық көзқарасты қалыптастыратын моральдық-адамгершілік құндылықтар мен нормаларды түсіну.		
			Бағалаудың өлшемшарттары:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Әртүрлі мәдениеттер мен өркениеттердің нысандарын және түрлерін, тарихын сипаттайды. 2. Әлемдік және дәстүрлі діндердің тарихын біледі және қазіргі жағдайын түсінеді. 3. Экстремистік радикалдық және террористік идеологияны ажырата алады. 4. Әлеуметтік, этникалық, конфессиялық және мәдени 	

				ерекшеліктерді толеранттылықпен қабылдайды.	
			Оқыту нәтижесі: 5) Құқық және мемлекеттік-құқықтық құбылыстар туралы негізгі ұғымдарды білу.		
		Бағалаудың өлшемшарттары:		1. Құқықтың мәнісін және негізгі белгілерін түсінеді. 2. Заңдылық және құқықтық тәртіп ұғымын біледі және қағидаттарын сақтайды.	
			Оқыту нәтижесі: 6) Құқықтың негізгі салалары туралы мәліметтерді меңгеру.		
		Бағалаудың өлшемшарттары:		1. Қазақстан Республикасы Конституциясының ережелеріне сәйкес азаматтың жеке тұлғалық қалыптасуының құқықтық мәртебесін түсінеді. 2. Әкімшілік реттеу әдістерін сипаттайды. 3. Әкімшілік және сыбайлас жемқорлық құқық бұзушылықтар үшін жауапкершіліктің қажеттілігін түсінеді. 4. Азаматтық және отбасы құқығының негізгі ережелерін меңгереді. 5. Салық түрлері туралы ақпаратты меңгерген. 6. Қылмыстық жауапкершілікті және оның туындау негіздемесін түсінеді.	

			Оқыту нәтижесі: 7) Еңбек заңнамасына сәйкес өзінің құқықтарын қорғай біледі.	
			Бағалаудың өлшемшарттары:	1. Қызметкердің Еңбек кодексіне сәйкес құқықтары мен міндеттерін түсінеді. 2. Жұмысшы мен жұмыс берушінің материалдық және тәртіптік жауапкершілігін ажыратады.
			Оқыту нәтижесі: 8) Әлеуметтанудың және саясаттанудың негізгі ұғымдарын меңгеру.	
			Бағалаудың өлшемшарттары:	1. Негізгі саясаттану ұғымдарын меңгереді: билік, саяси жүйе, саяси режим, мемлекет, мемлекеттік басқару нысандары, мемлекеттік құрылым нысандары, саяси партиялар, партиялық жүйелер, саяси элита, саяси көшбасшылық, геосаясат. 2. Әлеуметтанудың негізгі ұғымдарын меңгереді: әлеуметтік қарым-қатынас, әлеуметтік құбылыс, әлеуметтік үдерістер, әлеуметтік ілгерілеу. 3. Жалпы әлеуметтік және саяси үдерістер мен жеке фактілердің арақатынасын белгілейді.
			Оқыту нәтижесі: 9) Халықаралық саяси үдерістерді, геосаяси ахуалды түсіну.	
			Бағалаудың өлшемшарттары:	1. Қазіргі әлемдегі Қазақстанның орны мен рөлін

			тары:	түсінеді. 2. Қазақстан Республикасы саяси жүйесінің құрылымын сипаттайды. 3. Саяси мәдениеттің жұмыс істеу мәні мен заңдылықтарын түсінеді.	
БҚ 5. Заманауи экономикалық жүйенің негізгі заңдылықтарын және қызмет ету тетіктерін түсіну	БМ 05. Кәсіптік қызметте экономиканың базалық білімдерін қолдану	Бұл модуль қазіргі экономикалық жүйенің заңдылықтары мен тетіктері туралы, нарық тетіктері мен мемлекеттік реттеу әдістері туралы кешенді түсінік қалыптастыру үшін қажетті білімді, икемдер мен дағдыларды сипаттайды. Модульді игеру нәтижесінде білім алушылар: экономикалық теория негіздерін; экономикалық жүйелердің жалпы негіздерін; макроэкономика негіздерін; экономиканың өзекті мәселелерін; «Жасыл экономиканың» негізгі міндеттерін меңгеруі қажет. Модульді зерделеу кезінде білім алушылар:	Оқыту нәтижесі: 1) Экономикалық теория саласындағы негізгі мәселелерді меңгеру.	Экономика негіздері	
			Бағалаудың өлшемшарттары:		1. Экономикалық терминдерді меңгереді, нарықтық экономика заңдылықтары мен қағидаттарын түсінеді. 2. Өндіріс және тұтыну экономикасының негіздерін меңгереді. 3. Мемлекеттің салық саясатын сипаттайды. 4. Инфляция көздерін және оның салдарларын түсінеді.
			Оқыту нәтижесі: 2) Кәсіпорынның меншік нысандары мен түрлерін, жоспарлары түрлерін, негізгі экономикалық көрсеткіштерін анықтау.		Бағалаудың өлшемшарттары:

		негізгі экономикалық мәселелерді, экономика теориясы мен бизнес негіздерінің тұжырымдық ережелерін түсінуі; елдің әлеуметтік-экономикалық дамуының басым бағыттарын анықтауы тиіс.		анықтайды.	
				Оқыту нәтижесі: 3) Әлемдік экономиканың даму үрдістерін, мемлекеттің «жасыл» экономикаға өтуінің негізгі міндеттерін түсіну.	
			Бағалаудың өлшемшарттары:	1. Әлемдік экономиканың даму үрдістерін сипаттайды. 2. Мемлекеттің «жасыл» экономикаға өтуінің негізгі міндеттерін түсінеді 3. Жалпы ішкі өнім мен жалпы ұлттық өнімді есептеудің негізгі әдістерін қолданады.	
				Оқыту нәтижесі: 4) Кәсіпкерлік қызметтің табысқа ие болу және тәуекелге бару мүмкіндіктерін анықтау.	
			Бағалаудың өлшемшарттары:	1. Кәсіпкерліктің мақсаттарын, даму факторларын мен шарттарын сипаттайды. 2. Қазақстандағы кәсіпкерлік қызметтің заманауи ұйымдық-құқықтық нысандарын сипаттайды. 3. Кәсіпкерлік қызметтің жетістігін анықтайтын факторларды түсінеді. 4. Бизнес-жоспарды құру негіздерін меңгереді.	
БҚ 6. Қазақстанның тарихын, әлемдік қоғамдастықтағы рөлі мен орнын	БМ 06. Қазақстанның тарихын, әлемдік қауымдастықтағы	Бұл модуль ұлттық сананы дамытуға, ежелгі дәуірден қазіргі кезеңге дейін орын алған тарихи		Оқыту нәтижесі: 1) Негізгі тарихи оқиғаларды түсіну.	Қазақстан тарихы
			Бағалаудың өлшемшарт-	1. Ежелгі дәуірден қазіргі кезеңге дейінгі болып өткен	

түсіну	рөлі мен орнын түсіну	оқиғалардың мәні мен заңдылықтарын түсінуге қажетті білімдерді, икемдер мен дағдыларды сипаттайды. Модульді зерделеу нәтижесінде білім алушылар: Қазақстанның негізгі тарихи кезеңдерінің хронологиялық шекаралары мен маңызын меңгеруі тиіс.	тары:	тарихи оқиғалар хронологиясын біледі және мәнін түсінеді. 2. Қазақ халқының жалпытүркі қоғамындағы, көшпелі өркениет жүйесіндегі, Еуразия әлемі халықтарының тарихи-мәдени қауымдастығының дамуындағы рөлі мен орнын аша біледі. 3. Тәуелсіздік алғаннан кейінгі Қазақстан Республикасында болып жатқан саяси және қоғамдық өзгерістердің мәні мен бағытталуын түсінеді. 4. Тәуелсіз Қазақстанның жетістіктерін сипаттайды.		
			Оқыту нәтижесі: 2) Тарихи оқиғалардың себеп-салдарлық байланысын анықтау.			
			Бағалаудың өлшемшарттары:	1. Қазақстан тарихының тұтастығы мен жүйелілігін көрсететін және сипаттайтын негізгі фактілерді, үдерістер мен құбылыстарды анықтайды. 2. Тарихи оқиғалардың арасында байланыс орнатады. 3. Тарихи дереккөздерді пайдаланады.		

Кәсіптік модульдер					
«051301 2 –Азық-түлік тауарларының сатушысы» біліктілігі					
КҚ 1. Азық-түлік тауарларын оларды сақтау талаптарын сақтап отырып оларды саны мен сапасы бойынша қабылдап алу.	КМ 01. Азық-түлік тауарларын қабылдап алу, сақтау және сапасын бақылау.	Бұл модульде сақтау шарттарын ескере отырып тауарды саны мен сапасы бойынша тексеріп алуға қажетті білімдер, икемдер мен дағдылар сипатталады Модульді зерделеу нәтижесінде білім алушылар: саудадағы тауарлар есебін жүргізудің ережелері мен ерекшеліктерін; тауарды саны мен сапасы бойынша тексеріп алу ережелерін, тауарды саны мен сапасы бойынша қабылдап алу бойынша нормативті құжаттар мен ережелерін; санитарлық нормалар	Оқыту нәтижесі: 1) Тауарларды қабылдап алудың жалпы ережелерін қолдану Бағалаудың өлшемшарттары:	1.Саудадағы тауарлар есебін жүргізудің ережелері мен ерекшеліктерін сақтау. 2.Тауарларды қабылдап алудың жалпы ережелерін сақтау 3. Тауарларды қабылдап алу тәртібі мен тәсілдері туралы ақпаратпен таныс 4. Азық-түлік тауарларды қабылдап алу мерзімдері туралы ақпаратпен таныс. 5. Тауарлық шығындар түрі мен олардың санын азайту жолдарын анықтайды. 6. Тауарға қатысты бастапқы құжаттарды рәсімдейді. 7. Тауарларды қабылдап алу бойынша нормативті	Азық-түлік тауарларды сату технологиясы Тауартану Сауда және еңбекті қорғау кәсіпорындарының жабдығы Саудадағы есепке алуды автоматтан-дыру Кәсіптік практика (оқу-таныстыру).

		<p>мен ережелерді ескере отырып азық-түлік тауарларды сақтау үрдісін ұйымдастыруды меңгеруі тиіс.</p> <p>Модульді зерделеу кезінде білім алушылар: азық-түлік тауарларын саны мен сапасы бойынша қабылдап алуы, тауарларды қабылдап алу бойынша ілеспе құжаттарды рәсімдеуі; тауарлық шығын түрлерін анықтауы; қойлатын талаптарды ескере отырып тауар сапасын анықтауы; тауарлардың ақаулықтарын анықтауы; азық-түлік тауарларды сақтау шарттары мен мерзімдерін анықтауы; азық-түлік тауарларды сақтау үрдісін ұйымдастыруы тиіс.</p>		<p>құжаттарды қолданады</p> <p>8. Тауарларды орамдау, толтыру, маркілеу мен пломбылаудың бекітілген ережелерін сақтайды.</p> <p>9. Тауарды қабылдап алу кезінде саудадағы есепке алуды автоматтандыруға арналған бағдарламаларда жұмыс істеу дағдыларына ие болып табылады.</p>	
			<p>Оқыту нәтижесі: 2) Тауарларды саны бойынша қабылдап алу дағдыларына ие болып табылады</p>		
			<p>Бағалаудың өлшемшарттары:</p>	<p>1. Тауарларды саны бойынша қабылдап алу ережелерін сақтайды</p> <p>2. Іс жүзінде келіп түскен тауарлар мен ілеспе құжаттардағы көрсеткіштердің сәйкестігін анықтайды.</p> <p>3. Тауарларды саны бойынша қабылдау актілерін құрастырады.</p> <p>4. Тауарларды қабылдап алу кезінде олардың таза және жалпы салмағын анықтайды.</p>	
			<p>Оқу нәтижесі: 3) Тауарларды сапасы бойынша қабылдау дағдыларына ие болу</p>		
			<p>Бағалаудың өлшемшарттары:</p>	<p>1. Ауылшаруашылық тауарларды сапасы бойынша қабылдап алу ережелерін сақтайды</p> <p>2. Ауылшаруашылық</p>	

				<p>тауарлардың сапалық көрсеткіштерін біледі.</p> <p>3. Тауар ақаулықтарының түрлерін анықтайды.</p> <p>4. Тауарларды сапасы бойынша қабылдап алу әдістерін қолданады.</p> <p>5. Тауарларды сапасы бойынша қабылдау бойынша нормативті құжаттарды қолданады</p>	
			Оқыту нәтижесі: 4) Санитарлық нормалар мен ережелерді ескере отырып ауылшаруашылық тауарларды сақтау үрдісін ұйымдастыру		
			Бағалаудың өлшемшарттары:	<p>1. Азық-түлік тауарларының тауарлық көршілестік ережелерін сақтайды.</p> <p>2. Тауарлық көршілестік ережелерінің есебімен тауарларды сақтауға орналастыру тәртібін қолданады.</p> <p>Санитарлық нормалар мен тауарларды сақтау ережелерін сақтайды.</p> <p>4. Санитарлық нормалар мен ережелерді сақтай отырып азық-түлік тауарларды сақтау орындарын дайындайды.</p> <p>5. Тауарларды сақтау шарттары мен мерзімдерін анықтайды.</p> <p>6. Тауарларды орау және баға</p>	

				көрсеткіштерін дайындау әдістерін біледі. 7. Тауарларды сақтау кезінде қоймалық жабдықтарды қолдану ережелерін сақтайды.		
				Оқыту нәтижесі: 5) Ұйымның жұмыс ерекшелігімен танысу		
			Бағалаудың өлшемшарттары:	1. Еңбекті ұйымдастыру кезінде қауіпсіздік ережелері мен техникасын сақтайды. 2. Техника қауіпсіздігі мен еңбекті қорғау бойынша алғашқы нұсқаулықтан өтеді. 3. Оқу-танысу тәжірибесін өту мақсаттары мен тәртібін біледі. 4. Еңбек тәртібі мен кәсіптік этика ережелерін сақтайды.		
КҚ 2. Құрал-сайман мен жабдықтаманы жұмысқа дайындауды іске асыру	КМ 02. Құрал-сайман мен жабдықтаманы жұмысқа дайындау	Бұл модуль құрал-сайман мен жабдықтаманы жұмысқа дайындауға қажетті білімдер мен дағдыларды, жұмыстың нәтижелілігін сипаттайды. Модульді зерделеу нәтижесінде білім алушылар: техникалық жабдықтаудың нормалары туралы білімді және сауда	Оқыту нәтижесі: 1) Сауда жабдықтары мен құрал-саймандарды таңдау	Бағалаудың өлшемшарттары:	1.Сауда ұйымының техникалық жабдықталудың инновациялық технологиясын, даму үрдісін, жағдайын сипаттайды 2. Заманауи саудада сауда жабдықтарының таңдалуына әсер ететін негізгі факторларды анықтайды. 3. Сауда кәсіпорындарының жабдықтау нормалары мен түрлерін сипаттайды. 4. Сауда жабдықтары мен	Азық-түлік тауарларды сату техноло-гиясы Сауда кәсіпорнын жабдықтау және еңбекті қорғау Саудадағы есепке алуды автоматтан-дыру

		<p>жабдықтары мен құрал-саймандардың түрлерін; сауда жабдықтарына қойылатын талаптарды, тағайындалуын және сипаттамаларын; еңбекті қорғау және қауіпсіздік ережелеріне сәйкес құрал-саймандар мен жабдықтарды пайдалану ережелерін меңгеруі тиіс;</p> <p>Модульді зерделеу кезінде білім алушылар: нормативті және техникалық құжаттарға сәйкес сауда жабдықтары мен құрал-саймандарды жұмысқа дайындауы; сауда мен есептеуді автоматтандыру үшін жабдықтарды таңдауы; жабдықтарға техникалық қызмет көрсетуі; қауіпсіздік ережелері мен еңбекті қорғау талаптарының орындалуын жүзеге асыруы тиіс.</p>		<p>құрал-саймандарды жіктеп және олардың тағайындалуларын біледі.</p> <p>5. Жабдықтардың негізгі техникалық-экономикалық сипаттамалары туралы мәліметке ие.</p> <p>6. Сауда – технологиялық және қойма үрдістерінің механикаландыруға және автоматтандыруға қажетті жабдықтарды таңдайды.</p> <p>7. Сауда мен есептеуді автоматтандыру үшін жабдықтарды таңдайды.</p> <p>8. Құрал-саймандар мен жабдықтардың нақты түрлеріне сұранысты есептейді.</p>	
			<p>Оқыту нәтижесі: 2) Құрал-саймандар мен жабдықтарды қолданысқа дайындау.</p>		
			<p>Бағалаудың өлшемшарттары:</p>	<p>1. Еңбекті қорғау және қауіпсіздік ережелерін есепке ала отырып, сауда жабдықтары мен құрал-саймандардың қолданыс ережелері мен қызметінің негізгі қағидалары туралы мәліметке ие.</p> <p>2. Сауда жабдықтары мен құрал-саймандарға техникалық қызмет көрсетілуін ұйымдастырады.</p>	

				<p>3. Сауда жабдықтары мен құрал-саймандарға келісім бойынша қызмет көрсетілуін ұйымдастырады.</p> <p>4. Жабдықтарды техникалық қызмет көрсетілуінде нормативті құжаттарды қолданады.</p> <p>5. Техникалық құралдардың қауіпсіз қызмет көрсетілу шарттарын және олардың қолданыс уақыты ішінде сенімді жұмыс істеуін қамтамасыз етеді.</p>	
КҚ 3. Азық-түлік тауарларын сату және тұтынушыға қызмет көрсету	КМ 03. Азық-түлік тауарларды сату мен тұтынушыларға қызмет көрсету	Бұл модуль санитарлық және гигиеналық, тұтынушыға қызмет көрсету мен сұраныстарын ережелерді сақтай отырып, азық-түлік тауарларын сатуға қажетті білімдер дағдылардың мен іскерліктер сипаттайды. Модульді зерделеу нәтижесінде білім алушылар: тауардың сипаттамасын, негізгі шикізатын, сыныпталуын; тауарға тән қасиеттерін және	Оқыту нәтижесі: 1) Азық-түлік тауарларын сату.	<p>1. Шикізаттың негізгі түрлерін сипаттайды.</p> <p>2. Азық-түлік тауарларының тұтынушылық ерекшеліктері туралы ақпаратты біледі.</p> <p>3. Азық-түлік тауарларының органолептикалық және физико-химиялық көрсеткіштері туралы мәліметтерді білу.</p> <p>4. Азық-түлік тауарларын классификациялау.</p> <p>5. Тауардың тауаркөрсеткіш сипаттамасын біледі.</p> <p>6. Тауардың штрих коды мен таңбалануын оқиды.</p>	Тауартану Азық-түлік тауарларды сату технологи-ясы Іскерлік мәдениет пен тілдесу психологиясы Санитария мен гигиена Саудадағы есепке алуды автоматтан-дыру Кәсіптік практика (оқу-таныстыру)
			Бағалаудың өлшемшарттары:		

		<p>оның тауар сапасына әсер етуін; тауарлардың сапасына, орамына, таңбалануына, орналасуына, төселіміне және кодталуына қойылатын талаптарды; сауда-саттық қызмет көрсету түрлерін; қарым-қатынас психологиясы мен іскерлік мәдениет негіздерін; санитария мен гигиена негіздерін; еңбекті ұйымдастыру түрлері мен ережелерін; жұмыс орындарындағы еңбекті қорғау және қауіпсіздік ережелерін сақтауды талап ету; сөрелерді безендіру; тұтынушыға тауарға тән қасиеттер туралы кеңес беру дағдыларын, тұтынушының тауарға назарын аудартуды меңгеруі тиіс. Модульді зерделеу кезінде білім алушылар: сатушының жұмыс орнын ұйымдастыруы; қауіпсіздік ережелерін сақтауы, ассортименттік сәйкестендіруді есепке</p>		<p>7. тауарларды сату әдістерін қолданады. 8. Ассортименттік сәйкестендіруді есепке ала отырып, тауарлардың қойылуы және шығарылу ережелері мен негізгі қағидаларын қолданады. 9. Тауарлардың сапасын анықтайды. 10. Тауарларды көрсету үшін сөрелерді безендіреді. 11. Тауарлардың ассортиментін құрастырады. 12. Сатылған тауарларға автоматты есептеуді қолданады.</p>	
			Оқыту нәтижесі: 2) Тұтынушыларға қызмет көрсету.		
			Бағалаудың өлшемшарттары:	<p>1. Жұмыс орнын тиісді ұйымдастырады. 2. «Азық-түлік тауарларының сатушысы» қызметтік нұсқаулықты қолданады. 3. Сауда ұйымының жұмыс ережесін сақтайды. 4. Қазақстан Республикасының «Тұтынушылардың құқыларын қорғау» Заңы мен сауда облысындағы нормативті актілерді біледі. 5. Сауда қызмет көрсетуінің түрлерін сипаттайды.</p>	

		ала отырып, тауарларды орналастыруы және шығаруы; тауарлардың тауар жүргізу сипаттамаларын анықтауы және қолдануы; азық-түлік тауарларын сатуы; нормативті құжаттарды қолдануы, тауарларды сату барысындағы сертификаттау мен стандарттауды білуі; тауарларға тұтынушылардың сұранысын анықтауы; сауда қызметшілерінің іскерлік мәдениеті мен этикасын сақтауы; тұтынушымен қарым-қатынас психологиясын меңгеруі; тұтынушыға қызмет көрсету стандарттарын сақтауы; оқу- таныстыру тәжірибесінің өтуіне есеп беруі тиіс.		6. Тауарларды орау әдістерін қолданады. 7. Тұтынушыға тауарды кесіп беру, орау, өлшеп беру және жіберу дағдыларын қолданады. 8. Тауарларға тұтынушылық сұранысты анықтайды. 9. Этикет ережелерінің негізі мен іскерлік мәдениетті сақтайды. 10. Тұтынушымен психологиялық қарым-қатынас дағдыларын пайдаланады. 11. Тұтынушыларға қызмет көрсету стандарттарын сақтайды. 12. Тауарларды таңбалау, орау, сақтау шарттары мен мерзімдері туралы білімін қолданады. 13. Тұтынушыға тауарға тән қасиеті мен сапасы туралы кеңес береді. 14. Нормативті құжаттауды қолданады. 15. Жасалған жұмыс туралы есепті құрастырады.	
КҚ 4. Азық-түлік тауарларды инвентаризациялауды жүргізеді	КМ 04. Азық-түлік тауарларын инвентаризациялау	Бұл модуль азық-түлік тауарларының инвентаризация процесін ұйымдастыруға	Оқыту нәтижесі: 1) инвентаризация жүргізу кезінде бастапқы есепке алу мен есептілікті іске асыру. Бағалаудың	1. Инвентаризация түрлерін	Азық-түлік тауарларды сату техноло-гиясы Саудадағы

		<p>қажетті білімдер, дағдыларды мен іскерліктер сипаттайды. Модульді зерделеу нәтижесінде білім алушылар: инвентаризация жүргізудің реті мен ережелерін; инвентаризация жүргізудің негізгі талаптарын; инвентаризация нәтижелерін құжаттық рәсімдеуді; материалдық жауапкершілік түрлерін және шығынды өтеу тәртібін меңгеруі тиіс. Модульді зерделеу кезінде білім алушылар: инвентаризация жүргізудің реті мен ережелерін сақтауы; тауарлы-материалдық құндылықтарды инвентаризация үрдісін талаптарға сәйкес негізгі құжаттарын тіркеуі; инвентаризация жүргізудің тәртібін реттейтін нормативті</p>	<p>өлшемшарттары:</p>	<p>ажаратады. 2. Инвентаризация бойынша құжат түрлерін сипаттайды 3. Инвентаризацияның тәсілдері мен әдістерін қолданады. 4. Инвентаризациялау кезінде саудадағы есепке алуды автоматтандыруға арналған бағдарламаларда жұмыс істеу дағдыларына ие болып табылады. 5. Қайта сұрыптау мен ақауларға акт жазады. 6. Жұмыс істеген кезеңге есеп жүргізеді.</p>	<p>есепке алу мен есептілік Саудадағы есепке алуды автоматтан-дыру Кәсіптік практика (оқу-таныстыру)</p>
			<p>Оқыту нәтижесі: 2) Инвентаризация жүргізуге қатысу.</p>		
			<p>Бағалаудың өлшемшарттары:</p>	<p>1. Инвентаризация жүргізу мерзімін, тәртібі мен ережелерін сақтайды. 2. Тауарларды инвентаризациялауға дайындау ережелерін сақтайды. 3. Тауардың толық және жартылай жарамсыздығына акт жүргізеді. 4. Инвентаризацияланған заттанбаларды жазады. 5. Инвентаризацияланған тауарлар тізімін жасайды. 6. Инвентаризациялық тізімдеменің бағалануын іске</p>	

		құжаттарды қолдануы; тауарлы-материалдық құндылықтардың автоматтандырылған есебін жүргізуі тиіс.		асырады. 7. Тауарлық есеп жүргізеді. 8. Тауарлардың автоматтандырылған есебін жүргізеді. 9. Инвентаризация нәтижелерін құжаттық рәсімдейді. 10. Инвентаризация жүргізу барысында негізгі талаптарды сақтайды. 11. Инвентаризация жүргізудің тәртібін реттейтін нормативті құжаттарды қолданады.	
КҚ5. Азық-түлік тауарларының сатушысының біліктілік жұмыстарын атқару	КМ 05. Азық-түлік тауарларды сатушының біліктілік жұмыстарын орындау	Бұл модуль жұмыс нәтижелілігін, азық-түлік тауарлар сатушысы ретінде жұмыс істеу және біліктілік емтиханын тапсыру үшін қажетті білімдер мен дағдыларды сипаттайды. Модульді зерделеу кезінде білім алушылар: тауарлардың ассортименті мен классификациясын және олардың қасиетін меңгеруі; тауарларды қабылдау ережелері мен сапасын тексеруі; тауарлардың орамы, қаптамалары және	Оқыту нәтижесі 1) Азық-түлік тауарлары сатушысының біліктілік жұмыстарын орындауға қажетті білімдер мен дағдыларды қолдану Бағалаудың өлшемшарт- тары:	1. Азық-түлік тауарлар сатушысының жұмыс істеу ережелерін қолданады. 2. Азық-түлік тауарларды қабылдап алудың жалпы ережелерін қолданады 3. Сату ережелерін қолданады 4. Азық-түлік тауарлардың жіктелуі туралы білімдерін қолданады. 5. Тауардың ассортименті мен ерекшеліктері туралы білімдерін қолданады. 6. Тауарлардың сапасын, маркіленуін, тарату	Кәсіптік практика (жұмыс біліктілігін алуға арналған практика)

		<p>таңбалану түрлерін меңгеруі; тауарлардың жеткізушісі бірге келген құжаттармен танысуы; құрал-саймандар мен жабдықтарды, жұмысқа дайындықты меңгеруі; тауарларды дайындау, орналастыру және сақтауы; тауарлық көршілікті сақтай отырып, тауар залына тауарларды дайындау және орауы тиіс</p> <p>Модульді зерделеу кезінде білім алушылар: тауарлардың классификациясын, ассортиментті анықтауы; тауарларды қабылдауға қатысуы; брутто және нетто салмағын анықтауы; тауарларды ашуға және ақауларын анықтауға қатысуы; стандарттарға сәйкес тауарлардың сапасын анықтауы; ілеспе құжаттардың дұрыс толтырылуын тексеруі; жұмысқа құрал-</p>		<p>мерзімдерін анықтайды.</p> <p>7. Тауар топтарын идентификациялайды.</p> <p>8. Тауарды орналастырады және қояды.</p> <p>9. Тауарлардың ақаулықтары мен құртылуын анықтайды.</p> <p>10. Тауарларды дүкендерде сақтаудың ережелері мен ерекшеліктерін қолданады.</p> <p>11. Ассортиментті тауар топтарының барлық түрлері бойынша айыра алады.</p> <p>12. Ыдысты ашу, орамадан босату, сұрыптау, орамдауды іске асырады.</p> <p>13. Кәсіпорынның өндірістік-шаруашылық іс-әрекетін талдайды.</p> <p>14. Тауарларды қабылдап алуды іске асырады, таза және жалпы салмағын анықтайды.</p> <p>15. Қажетті ілеспе құжаттардың бар болуын бақылайды</p> <p>16. Тауарларды сақтау мен тез бұзылатын тауарларды сақтау ережелерін қолданады.</p> <p>17. Тауарлық шығын түрлерін анықтайды.</p> <p>18. Материалды құндылықтардың сақталуын қадағалайды.</p> <p>19. Сауда жабдығын</p>	
--	--	---	--	---	--

		сайман мен жабдықтарды дайындауы; сақталу тәртібі мен шарттарын тексеруі; тауарларды сақтау барысында табиғи шығынды төмендетуге қатысуы; сауда залының сөрелері мен витриналарын толтыруы; сатып алушыларды қарсы алып, оларға қызмет көрсетуі; тауарларды сатуы; сатып алушылармен есептесу техникасын меңгеруі; кәсіби мінез-құлық дағдыларын білуі; қорғау дабылдар жүйесін анықтауы тиіс.		қолданады. 20. Сатып алушыларды қарсы алады, оларға қызмет көрсетеді; 21. Сатып алушылармен есептесу кезінде бақылау-кассалық жабдықты қолданады. 22. Қазақстан Республикасының "Тұтынушылардың құқығын қорғау туралы" заңын қолданады. 23. Қауіпсіздік техникасын сақтайды.	
«0513042- Коммерциялық агент» біліктілігі					
КҚ 6. Клиенттерді іздестіру және әлеуетті клиенттер	КМ 06. Клиенттерді іздестіру және әлеуетті клиенттер	Бұл модуль әлеуетті клиенттерді іздеу және олардың базасын құруға қажетті білімдерді,	Оқыту нәтижесі: 1) Компанияның әлеуетті клиенттерін анықтау.	Коммерциялық іс-әрекетті ұйымдастыру Маркетинг	

базасын құру	базасын құру	<p>икемдер мен дағдыларды сипаттайды Модульді зерделеу нәтижесінде білім алушылар: компанияның әлеуетті клиенттерін анықтауды; әлеуетті клиенттердің базасын құруды; халықтың тауарларға сұранысын және қажеттілікті анықтауды; бәсекелестердің бұйымдарының салыстырмалы сипаттамаларын қолдануды; халықтың нақты сұраныстарын дәйектеуді меңгеруі тиіс. Модульді зерделеу кезінде білім алушылар: компанияның әлеуетті клиенттерін іздестіру әдістерін қолдануы; әлеуетті клиенттерді құрудың іздестіру кезеңдерін құрастыруы; саланың сұранысын дамыту үшін білімдерін қолдануы; маркетингтік талдау әдістерін қолдануы; оның қағидаттарын, тәсілдерін</p>	Бағалаудың өлшемшарттары:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Әлеуетті клиенттерді іздестіру құралдарын қолданады. 2. Мақсатты аудиторияын анықтайды 3. Әлеуетті клиенттердің базасын құрады. 4. Әлеуетті клиенттердің байланыс ақпараттарын сұранысты анықтау мақсатымен қолданады. 5. Әлеуетті клиенттермен жұмыс істеудің тиімді әдістерін қолданады. 6. Клиенттердің компания өткізетін өнімге қатысты сұранысын анықтайды және тапсырыстарды клиентпен оның қажеттіліктері мен бар ассортиментке сәйкес келіседі. 7. Клиенттерді бекітілген өткізуді ынталандыру бағдарламарына сәйкес компаниямен жұмыс істеуге шақырады. 	негіздірі Коммерциялық іс-әрекеттегі ақпараттық технологиялар Кәсіби тәжірибе (өндірістік)
			Оқыту нәтижесі: 2) Бәсекелестердің бұйымдарды өткізуі туралы ақпаратты талдайды.		
			Бағалаудың өлшемшарттары:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ұйым мен сыртқы ортаның өзара қатынасуының заңдылықтарын біледі. 	

		қолдануы; ақпаратты іздестіруі, жинақтау және жүйелеу бойынша білімдерді қолдануы тиіс.		<p>2. Сыртқы ортаны таладу әдістерін қолданады.</p> <p>3. Мекеме мен оның бәсекелестерінің бұйымдарына қатысты сұраныс бойынша зерттеулер өткізеді.</p> <p>4. Мекеме мен оның бәсекелестерінің тауарларына сипаттама береді.</p> <p>5. Мекеме мен оның бәсекелестерінің тауарларының салыстырмалы талдауын қолданады.</p> <p>6. Бәсекелестік орта талдауын іске асырады.</p> <p>7. Ақпаратты өңдеу кезінде техникалық құралдарды қолданады.</p>	
КҚ 7. Тұтынушылардың байланысқа бейімділігін анықтау және олардың қажеттіліктеріне сай коммерциялық ұсыныстар әзірлеу	КМ 07. Тұтынушылардың байланысқа бейімділігін анықтау және олардың қажеттіліктеріне сай коммерциялық ұсыныстар әзірлеу	Бұл модуль тұтынушылардың байланысқа бейімділігін анықтау және олардың қажеттіліктеріне сай коммерциялық ұсыныстар әзірлеу үшін қажетті дағдылар мен блімдерді, жұмыс нәтижелілігін сипаттайды.	Оқыту нәтижесі: 1) Тұтынушылармен байланыс орнатып, олардың қажеттіліктерін анықтау.	<p>1. Тұтынушыдың мінездемесін береді.</p> <p>2. Маркетинг пен сатудағы көндіру техникаларын қолдана отырып тұтынушыны көндіреді.</p> <p>3. Алғашқы келіссөздер мен іскерлік хат алмасуды іске</p>	Маркетинг негіздері Ресми хат алмасу және келіссөз жүргізу Коммерциялық іс-әрекеттегі ақпараттық технологиялар Кәсіби тәжірибе (өндірістік)

		<p>Модульді зерделеу нәтижесінде білім алушылар:</p> <p>психология негіздерін; риторика негіздерін; тұтынышуларды сендіру және өткізуді болжау әдістерін; бұйымдардың номенклатурасы мен ассортиментін; маркілеуді ашу ережелерін; тауарларды жарнамалау әдістерін; клиенттердің қажеттіліктерін бағалау және талдау технологияларын меңгеруі тиіс.</p> <p>Модульді зерделеу кезінде білім алушылар: ассортимент пен тауарлардың сапасын анықтау бойынша хабардар болуы; тауарлардың ерекшеліктері мен оларды қолдану тәсілдерін көрсетуі; тауарды (қызмет көрсетуді) жарнамалауы және ұсынуы; коммерциялық ұсынысты</p>		<p>асырады.</p> <p>4. Тапсырыс берушінің қажеттіліктерін анықтайды.</p> <p>5. Сатып алушылармен қарым-қатынас пен байланыс орнатады.</p>	
			<p>Оқыту нәтижесі: 2) Тауарлардың (қызметтердің) техникалық тұтынушылық ерекшеліктері бойынша кеңес беру.</p>		
			<p>Бағалаудың өлшемшарттары:</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Тауардың ассортименттік сипаттамасын береді. 2. Сапа мен оның стандарттарына сай келуді анықтайды 3. Тауар ассортиментін таңдауды меңгерген. 4. Тауардың презентациясын өткізеді. 5. Ұсынылатын тауарлардың сапасын анықтайды. 6. Тауардың ассортименті мен ерекшеліктерін, қолдану жолдарын көрсетеді. 7. Белгілі бір тауарды жарнамалайды. 8. Клиенттердің сұраныстарына сай коммерциялық ұсынысты әзірлеу кезеңдеріне қатысады. 	

		дәйектеуі; әлеуетті және нақты тұтынушылар мен бәсекелестермен байланысты ұйымдастыруы тиіс.			
КҚ 8. Заңды және жеке тұлғалармен тауарларды жеткізу жөнінде шарттар жасасу және олардың орындалуын қамтамасыз ету	КМ 08. Заңды және жеке тұлғалармен тауарларды жеткізу шарттарын жасасу	Бұл модуль жұмыс нәтижелілігін, заңды және жеке тұлғалармен тауарларды жеткізу жөнінде шарттар жасасу және олардың орындалуын қамтамасыз ету үшін қажетті білімдер мен дағдыларды сипаттайды. Модульді зерделеу нәтижесінде білім алушылар: шарттық қарым-қатынасқа қатысты қолданылатын қолданыстағы заңды және әлеуметтік нормаларды; шарттарды жасасу формалары мен тәртібін; ілеспе құжаттарды рәсімдеу ережелерін; қаржылық, шаруашылық және салық заңнамасының негіздері;	Оқыту нәтижесі: 1) Шарт жасасу үшін құжаттар тізімін дайындау	Коммерциялық іс-әрекетті ұйымдастыру Логистика негіздері Саудадағы есепке алу мен есептілік Кәсіби тәжірибе (өндірістік)	
			Бағалаудың өлшемшарттары		

		<p>қолданыстағы есептілік пен есепке алу формаларын меңгеруі тиіс.</p> <p>Модульді зерделеу кезінде білім алушылар: ілеспе құжаттаманы рәсімдеуі; тендерлерге, мемлекеттік стаып алуларға және басқа да әлеуетті клиенттердің сатып алуына қатысу бойынша заңды құжаттарды түсіне білуі; бұйымдарды жеткізу, сақтау, тасымалдау шарттарын әзірлеуі; тұтынушылар мен жеткізушілермен қарым-қатынас жасауы; шарттарды жасасу тәртібінің орындалуын қадағалауы тиіс.</p>	<p>Оқыту нәтижесі: 2) Тауарды жеткізу шарты бойынша шарттардың орындалуын қамтамасыз ету.</p>		
			<p>Бағалаудың өлшемшарттары:</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Тауарды тасымалдау, жеткізу және сақтауды бақылау үрдісі бойынша ақпаратты біледі. 2. Тауарларды тиеу және түсіру ережелері мен тәртібін сақтайды. 3. Ілеспе құжаттарды рәсімдейді. 4. Келісімшарттың шарттарын қамтамасыз етудің тәртібі мен ережелерін ұстанады. 	
<p>КҚ 9. Есептілікті әзірлеп, құжаттарды</p>	<p>КМ 09. Есептілік пен құжаттарды</p>	<p>Бұл модуль есептілікті рәсімдеу мен</p>	<p>Оқыту нәтижесі: 1) Құжаттарды әзірлеп, құжаттаманың есебін жүргізу.</p>	<p>Саудадағы есепке алу мен</p>	

сақтау	сақтау	<p>құжаттардың сақталуын қамтамасыздандыруға қажет білімдерді, икемдер мен дағдыларды сипаттайды.</p> <p>Модульді зерделеу нәтижесінде білім алушылар:</p> <p>қаржылық, шаруашылық және салық заңнамасының негіздерін; қолданыстағы есептілік пен есепке алу формаларын; құжаттарды сақтаудың шарттары мен мерзімдерін меңгеруі тиіс.</p> <p>Модульді зерделеу кезінде білім алушылар: есептілік құжаттарды дайындау тәртібі мен есептілікті құрастыру тәртібін білуі; есептілік құжаттарды журналдарда тіркеуі; қаржылық, шаруашылық және салықтық заңнама негіздерін іс жүзінде қолдануы тиіс.</p>	Бағалаудың өлшемшарттары:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Қаржылық, шаруашылық және салықтық заңнаманың негіздерін біледі. 2. Қолданыстағы есепке алу мен есептілік формаларын қолданады. 3. Есеп-фактураларды, жүкқұжаттарды толтыру ережелерін сақтайды. 4. Есептілікті жасау тәртібін сақтайды. 	есептілік Коммерциялық қызметті ұйымдастыру
			Оқыту нәтижесі: 2) Құжаттаманың түгелдігі мен сақталуын қамтамасыз ету.		
			Бағалаудың өлшемшарттары:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Құжаттаманы сақтау тәртібі мен шарттарын орындайды. 2. Құжаттаманы сақтау мерзімдерін ұстанады. 3. Құжаттаманы қағаз түрінде де, электронды түрде де жүйелейді, архивтейді. 	
КҚ 10. Коммерциялық агенттің біліктілік жұмыстарын	КМ 10. Коммерциялық агенттің біліктілік жұмыстарын	Бұл модуль коммерциялық агент ретінде жұмыс істеу және біліктілік емтиханын	Оқыту нәтижесі 1) Коммерциялық агенттің біліктілік жұмыстарын орындауға қажетті білімдер мен дағдыларды қолдану	Кәсіптік практика (жұмыс біліктілігін алуға	

орындау.	орындау	<p>тапсыру үшін қажетті дағдылар мен білімдерді, жұмыс нәтижелілігін сипаттайды.</p> <p>Модульді зерделеу кезінде білім алушылар: еңбек функцияларын; нарық экономикасының негіздерін; нормативті құқықтық құжаттарды; іскерлік қарым-қатынастарды орнату әдістерін; шарттарды жасасу мен тауарларды сату-сатып алумен байланысты құжаттарды рәсімдеу тәртібін; тауарларды сақтау және тасымалдау шарттарын; қауіпсіздік техникасы, еңбек қорғанысы мен өндірістік санитария нормаларын меңгеруі тиіс.</p> <p>Модульді зерделеу кезінде білім алушылар: сауда нүктелерімен қарым-қатынас орнатуы; тауарларға қатысты сұранысты зерттеп, талдауы; сатып алушыларға кеңес беруі;</p>	Бағалаудың өлшемшарттары	<ol style="list-style-type: none"> 1. Орындаушылық, еңбек және технологиялық тәртіп сақтау талптарын орындайды. 2. Компанияның коммерциялық құпиясы бар құжаттарды сақтайды. 3. Нормативті құқықтық актілерді, ережелерді, нұсқамаларды қолданады. 4. Нарықтық экономика негіздері бойынша білімдерін қолданады. 5. Сатып алушылар мен сатушылар арасындағы іскерлік қарым-қатынастарды орнатудың әдістерін, сонымен қатар түрлі коммерциялық қызметтерді қолданады. 6. Шарттарды жасасу мен тауарларды сату-сатып алумен байланысты құжаттарды рәсімдеу тәртібін іске асырады. 7. Халықтың сұранысын зерттеп, талайды. 8. Тауарлардың техникалық тұтынушылық ерекшеліктері бойынша кеңес береді. <p>Еңбек, қаржылық және шаруашылық заңнаманың негіздерін қолданады.</p> <p>10. Қолданыстағы есепке алу мен есептілік формаларын</p>	арналған практика)
----------	---------	--	--------------------------	---	--------------------

		компанияның актілері мен ұйымдастырушылық-ұйғарымдық құжаттарын басшылыққа алуы; кәсіпорынның өндірістік және шаруашылық іс-әрекетін талдауы; іскерлік қарым-қатынастарды орнату жұмысына қатысуы; қол қойлатын шарттар мен келісімшарттардың рәсімделуін ұйымдастыруы; шарттық шарттар мен келісімдердің орындалуын бақылауы; көліктік құралдардың ұсынылуын қамтамасыз етуі; тауарларды жеткізуге көмек көрсетуі; орындалған жұмыс туралы есеп беруі тиіс.		қолданады. 11. Көліктік құралдарды беруді және тиеу-түсіру жұмыстарын ұйымдастырады. 12. Тауарларды сақтау және тасымалдау шарттарын ұстанады. 13. Еңбекті қорғау және қауіпсіздік техникасы, өндірістік санитария және өртке қарсы қорғаныс қағидаларын қолданады. 14. Жасалған жұмыс туралы есепті рәсімдейді.	
« 0513053-Маркетолог» біліктілігі					
КҚ 11. Тауарлар (қызметтер) нарығын кешенді зерттеу және тауарлардың материалды-техникалық қамтамасыздандыры	КМ 11. Тауарлар (қызметтер) нарығын кешенді зерттеу және тауарлардың материалды-техникалық	Бұл модуль жұмыс нәтижелілігін, тауарлар мен қызмет көрсетулер нарығының материалды-техникалық қамтамасыздандырылуын зерттеу мен	Оқыту нәтижесі: 1) Мекеме үшін маркетингтің тұжырымдаманы әзірлеу.		Маркетинг Жарнама-лық іс-әрекетті ұйымдастыру Менедж-мент негіздері Тауартану
			Бағалаудың өлшемшарттары:	1. "4-7пи" маркетинг- микс моделін қолданады. 2. Маркетинг концепцияларын қолданады.	

<p>луы мен сапасын бақылау жұмыстарын ұйымдастыруды басқару</p>	<p>қамтамасыздандырылуы мен сапасын бақылауды ұйымдастыру</p>	<p>ұйымдастыру үшін қажетті білімдер мен дағдыларды сипаттайды. Модульді зерделеу нәтижесінде білім алушылар: маркетинг кешенінің негізгі мәселелерін; тауарлар мен қызмет көрсетулер нарығының кешенді зерттеуін өткізуді; тұтынушылық сұранысқа ықпал етуді; ақпаратты іздестіру, жинау, өңдеу тәсілдерін; тауарларды (қызметтерді) алға жылжыту мақсатымен автоматты басқаруға арналған ақпараттық жүйелерді қолдануды; маркетингтік ортаны талдауды; материалды ресуртра мен дайын өнімге қойылатын талаптарды анықтауды; нормативті құжаттар мен тауарлардың (қызметтердің) сапасы бойынша стандарттардың талаптарын орындауды; бағалар және баға белгілеуді;</p>	<p>3. Маркетингтік ортаның құрама бөліктеріне сипаттама береді. 4. Микроорта мен макроортаның факторларын анықтайды. 5. Фирмадағы маркетингті ұйымдастыру амалдарын қолданады. 6. Сұраныс пен ұсыныс түрлеріне сипаттама береді. 7. Тауардың сұраныс және ұсыныс графигін құрады. 8. Тауарлар тұтынушыларының нақты сұраныстары мен қажеттіліктерін анықтайды. 9. Маркетингтегі баға белгілеудің мақсаттарын, қағидалары мен факторларын анықтайды. 10. Маркетингтік баға белгілеу әдістерін қолданады. 11. Маркетингтік жеңілдіктердің түрлеріне сипаттама береді. 12. Маркетингтік жеңілдіктерді қолдануды ескере отырып тауардың бағасын анықтайды. 13. Бұйымдардың және олардың бәсекелестерінің</p>	<p>Кәсіпкерлік пен бизнес негіздері Кәсіпорын-ды (саланы) техника-лық жабдықтау және еңбек қорғанысы Статистиканың теориясы Кәсіптік практика (өндірістік)</p>
---	---	--	--	--

		<p>бәсекелестер ұсынатын бұйымдардың мықты және әлсіз жақтарын; бәсекелестердің мониторингін өткізу технологияларын; әлеуетті клиенттерге ықпал ету әдістерін меңгеруі тиіс; Модульді зерделеу кезінде білім алушылар: сапасыз тауар-материалдық құндылықтарға қатысты шағым дайындауы; тауарлар сапасының материалды-техникалық қамтамасыздандырылуын ұйымдастыруға қатысуы; шарттық міндеттемелердің орындалуын бақылауы; клиенттердің өнімге қатысты қажеттіліктерін анықтауы, тауарларға (қазметтерге) бағаларды санауы; нарықтың сұрансытарын қамтамасыздандыруы және өнімнің өткізілуін ынталандыруы; нарықты саралау; ақпараттық-жарнамалық</p>		<p>техникалық, бағалық және басқа да сипаттамаларының салыстырмалы талдау әдістерін қолданады. 14. Нарық сыйымдылығын есептеу мен нарықтық нишаны анықтау әднстерін қолданады. 15. Нарық сыйымдылығын есептейді. 16. Тауарларды (қызметтерді) алға жылжыту мақсатымен нарықты автоматты түрде басқару бойынша ақпаратты жүйелерді қолданады.</p>	
			<p>Оқыту нәтижесі: 2) Әлеуетті және нақты бәсекелестерді анықтау.</p>		
			<p>Бағалаудың өлшемшарттары:</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Мекеме бұйымдарының техникалық, бағалық параметрлерін анықтайды. 2. Бәсекелестерді мониторингілеудің қағидаларын, әдістерін, технологияларын анықтайды. 3. Ақпаратты іздеу әдістерін біледі. 4. Ақпаратты бісекелес ортада іздеу, жинау және жүйелеу бойынша білімдері бар. 5. Бәсекелестердің бәсекелстік артықшылық стратегияларына баға береді. 	

		<p>шаралар ұйымдастырууы; нарықты кешенді зерттеу кезінде заманауи техникалық құралдарды қолдануы; әлеуетті және нақты клиенттерді анықтауы тиіс.</p>	<p>Оқыту нәтижесі: 3) Ақпаратты іздеу құралдарын заманауи құралдарды қолдана отырып қолдану.</p> <p>Бағалаудың өлшемшарттары:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Маркетингілік зерттеулердің негізі туралы білімі бар. 2. Ақпаратты іздеу мен жинау әдістерін заманауи техникалық құралдарды ескере отырып қолданады. 3. Сауалнамалар жасайды және сұхбат алады, 4. Өрістік зерттеулер өткізеді. 5. Нарықты зерттеу жоспарын дайындайды. 6. Корпоративті және ашық ақпараттық жүйелер туралы ақпаратты біледі. 7. Бәсекелестік ортаны мониторингілеудің қағидаларын, әдістерін және технологияларын қолданады. 8. Әлеуетті клиенттерге ықпал ету тәсілдерін қолданады. 9. Маркетингтік зерттеудегі тауарлар нарығы дамуының заңдылық тенденцияларын бөліп көрсетеді. <p>Оқыту нәтижесі: 4) Маркетингтік зерттеулердің алға қойылған мақсаттарына сай ішкі ақпарат қажеттілігін анықтау.</p>	
--	--	---	---	--

			<p>Бағалаудың өлшемшарттары:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ақпарат көздерін таңдайды. 2. Кәсіпорынның бөлімшелерінен ақпарат алады. 3. Ақпараттарды бағыттар бойынша жүйеге келтіреді. 4. Статистиканың зерттеу әдістерді маркетингте қолдайды. 5. Ақпараттық деректер жинақтамасын құрайды. 	
			<p>Оқыту нәтижесі: 5) Тұтынушының негізгі қажеттіліктерін анықтау мақсатымен нарықты саралайды.</p>	
			<p>Бағалаудың өлшемшарттары:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Саралаудың қағидалары мен өлшемшарттарын анықтайды. 2. Саралау әдістерін қолданады. 3. Жайғастыру стратегиялары мен мақсатты саралауды таңдау стратегияларын салады. 4. Бастапқы және қосымша ақпарат негізінде нарық саралауды іске асырады. 5. Сұранысты анықтау кезінде адамдардың қажеттіліктері жөніндегі теориялар бойынша білімін қолданады. 6. Сатып алушының 	

				<p>нарықтағы мінез-құлық үлгісін салады.</p> <p>7. Сатып алу жөнінде шешім қабылдау үрдістерін меңгерген.</p>	
			Оқыту нәтижесі: 6) Материалды ресурстар мен жылдық өнімге қатысты талаптарды анықтау.		
		Бағалаудың өлшемшарттары	<p>1. 2. Материалды ресурстар мен жылдық өнімге қатысты заңнамалық және нормативті құқықтық актілер бойынша қойлатын талаптарды орындайды.</p> <p>3. Материалды өндіріс саласының даму бағыттары туралы ақпаратпен таныс.</p> <p>4. Тауарлардың негізгі технологиялық және тұтынушылық ерекшеліктері мен тұтынушылық қасиеттері туралы білімі бар.</p> <p>5. Тауарлар мен жылдық өнімнің сапасын және стандарттар мен техникалық шарттарға сәйкестігін анықтайды.</p> <p>6. Жеткізілген сапасыз тауар-материалдық құндылықтарға қатысты шағымдар әзірлейді.</p> <p>7. Тапсырыс берушілердің шағымдарына қатысты негіздеме беру.</p> <p>8. Өкілеттіктерді табыстаудың</p>		

			қағидаларын қолданады. 9. Нарық пен өнім өткізудің қажеттіліктерін қамтамасыз етеді.	
			Оқыту нәтижесі: 7) Тауарлардың материалды-техникалық қамтамасыздандырылуы мен бақылануын ұйымдастыруға қатысу.	
		Бағалаудың өлшемшарттары:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ағымдағы іс-әрекет аясында көшбасшылық дағдыларын көрсетеді. 2. Мекеменің коммерциялық іс-әрекеті саласындағы заңнамалық және нормативті базаны қолданады. 3. Клиенттік саясатты құру қағидаларын қолданады. 4. Шаруашылық және қаржылық шарттарды дайындау, келісу және жасасу тәртібін анықтайды. 5. Шарттық міндеттемелердің орындалуын қадағалайды. 6. Шикізат, материалдар, жанармай, энергия мен құрал-жабдық қорларының келіп түсуі мен сатылуын қадағалайды. 7. Еңбек қорғау ережелерді сақтайды. 8. Жаға нарықтарға шығу және жаңа нарықтық нишаларда орын алудың әдістері мен тәсілдерін біледі. 	

<p>КҚ Кәсіпорындағы кәсіпкерлік, сервистік маркетингтің әрекетті ұйымдастыру.</p>	<p>12. және іс-әрекет</p>	<p>КМ 12. Кәсіпорындағы кәсіпкерлік, сервистік және маркетингтік әрекет</p>	<p>Бұл модуль жұмыс нәтижелілігін, нарықтың даму стратегиясын әзірлеу, тауарларды жылжыту жолдары, тауарлар мен қызметтерді өткізу, сервистік қызмет көрсетуді ұйымдастыру үшін қажетті білімдер мен дағдыларды сипаттайды. Модульді зерделеу нәтижесінде білім алушылар: іскерлік этика мен іскерлік тілдесу дағдыларын; заманауи техникалық құралдарды қолдана отырып, тұтынушылармен тиімді коммуникациялар құру; тендерлерді өткізу тәртібін; тауарларды жеткізу шарттарын жасасу тәртібін; тауарларды алға жылжыту мен өткізу стратегияларын даярлауды меңгеруі тиіс. Модульді зерделеу кезінде білім алушылар: өткізуді ынталандыру формаларын қолдануы;</p>	<p>Оқыту нәтижесі: 1) Түрлі мәдени дәстүр өкілдерімен іскерлік қарым-қатынас стратегиясын және тұтынушылармен коммуникациялар орнату.</p>	<p>Іскерлік қарым-қатынас этикасы мен психологиясы Кәсіби іс-әрекетті құқықтық реттеу Кәсіпкерлік пен бизнес негіздері Кәсіпорын экономикасы Салық және салық салу Менедж-мент негіздері Өндірістік логистика Кәсіптік практика (өндірістік)</p>
			<p>Бағалаудың өлшемшарттары:</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Іскерлік қарым-қатынас этикасын сақтайды. 2. Маркетингтік коммуникация үрдісінің элементтері мен коммуникациялық каналдарды қолданады. 3. Клиенттермен, әріптестермен серіктестермен коммуникация құрады. 4. Тиімді коммуникацияларды құру мақсатымен заманауи техникалық құралдарды қолданады. 5. Клиенттерге сервистік қызмет көрсету түрлері туралы ақпараттан хабардар. 6. Сервистік қызмет көрсетудің формалары мен құрылымына, сервистік қызмет көрсетулер кешеніне сипаттама жасайды. 7. Көпшілікпен байланыс бойынша шаралар ұйымдастырады. 8. Нарыққа шығуға қажетті коммерциялық шарттарды әзірлейді. 9. Қайшылық жағдаят кезіндегі мінез-құлық стратегиясын 	

		<p>сервистік қызмет көрсетуді ұйымдастыруы; көпшілікпен байланыс орнатуы; өткізу құжаттамасын рәсімдеу ережелерін қолдануы; нарыққа шығу мақсатымен коммерциялық шарттарды әзірлеуі; бизнес-жоспар құруы; келісімдерді, шарттық міндеттемелерді және шарттарды әзірлеуге қатысуы тиіс.</p>		<p>құрады. 10. Қайшылықтар мен қайшылық жағдаяттарды шешеді.</p>	
		<p>Оқыту нәтижесі: 2) Тауарларды алға жылжыту мен өткізу стратегияларын әзірлеу.</p>			
			<p>Бағалаудың өлшемшарттары:</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Тендерлерді өткізу тәртібін анықтайды. 2. Тауарларды жеткізу шарттарын жасасу тәртібін сақтайды. 3. Көліктік құрал түрлеріне сипаттама береді. 4. Тауарлар, тиеу-түсіру құралдарына қатысты қажеттілікті анықтайды. 5. Материалды ағындарды басқаруда логистика әдістерін қолданады. 6. Тауарларды алға жылжыту әдістері мен тауарларды (қызметтерді) өткізуді ынталандыру формаларын қолданады. 7. Тауарлар мен қызметтерді өткізуді ынталандыру әдістерін қолданады. 8. Алға жылжыту кешенінің құрама бөлшектерін жарнаманың ерекшеліктерін қолдана отырып қолданады. 	
		<p>Оқыту нәтижесі: 3) Бизнес-жоспар мен</p>			

			<p>шарттық міндеттемелерді жасау.</p> <p>Бағалаудың өлшемшарттары:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Бизнес жоспар жасаудың құрылымы мен әдістемесі және оның негізгі техникалық-экономикалық көрсеткіштері туралы ақпаратпен таныс. 2. Өндіріс мақсаттарын анықтайды. 3. Бизнес-жоспар жасайды. 4. Қаржылық, экономикалық көрсеткіштер мен нәтижелерді есептейді. 5. Салық сомасын есептейді 6. Бизнес-жоспардың техникалық-экономикалық көрсеткіштеріне дәйектеме береді. 7. Шарттық міндеттемелер мен контрактілерді құрастыруға қатысады. 8. Шарттар мен контрактілердің шарттарын бұзудың фактілері мен себептерін анықтайды. 9. Шарттар мен контрактілер бойынша құжаттаманың сақталуын қамтамасыз етеді. 	
КҚ13. Жарнамалық іс-шараларды әзірлеуді есепке ала отырып	КМ 13. Жарнамалық іс-шараларды әзірлеуді есепке	Бұл модуль жұмыс нәтижелілігін, фирманың тауар саясатын жарнамалық шараларды	Оқыту нәтижесі: 1) Тауардың ассортименті мен сапасына қатысты шешімді оларды сыртқы нарықтарға өткізуді ескере отырып қабылдау.	Маркетинг Жарнамалық іс-әрекетті ұйымдастыру

<p>тауарлық саясатты жүргізу және маркетингтік бюджетті басқару</p>	<p>ала отырып тауарлық саясатты жүргізу және маркетингтік бюджетті басқару</p>	<p>ескере отырып қолдану және маркетингтік бюджетті құруды басқару үшін қажетті білімдер мен дағдыларды сипаттайды. Модульді зерделеу нәтижесінде білім алушылар: тауарлық саясат мәнін; тауардың ассортименті мен номенклатурасын; тауарлардың стандартталуы мен сертификатталуын; жаңа тауарды анықтауды; алға жалжыту кешенінің құрама бөліктерін қолдануды; халықаралық нарыққа шығуды; жарнама мен көрмелік іс-әрекетті қолдануды; нарық пен бұйымдардың даму заңдылықтарын; маркетингтік талдау мен бәсекелестік артықшылықтарды бағалау стратегиясының құралдарын қолдануды; маркетингтік бюджетті басқару және</p>	<p>Бағалаудың өлшемшарттары:</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Тауарлардың ассортименті мен номенклатурасын анықтайды. 2. Ассортимент пен номенклатураға байланысты шешімдер қабылдайды. 3. Өндірістік және тауарлық ассортиментті анықтайды. 4. Тауарлар ассортиментінің кеңдігін, тереңдігін, үйлесімділігін анықтайды. 5. Жаңа идеяларды іздеу мен іске асыру әдістерін қолданады. 6. Жаңа тауарды сатылап әзірлейді. 7. Тауардың маркалық брендтік атауы туралы шешім қабылдайды. 8. Жаңа тауар ассортиментін анықтайды. 9. Қолданыстағы нормалар, стандарттар мен сертификаттардың талаптарын сақтайды. 10. Түрлі тауар топтарының сапасын әдістерін қолданады. 11. Тауарлар мен қызметтердің сапасын бақылауды іске асырады. 	<p>Салық және салық салу Статистиканың теориясы Тауартану Стандарттау, метрология және сертификаттау Халықаралық маркетинг Кәсіптік практика (өндірістік)</p>
---	--	--	----------------------------------	--	---

		<p>маркетингтің бюджеттің шығындарын үйлестіруді; маркетингке кететін шығындардың мөлшерін меңгеруі тиіс.</p> <p>Білім алушылар модульді оқыту кезінде жұмыстарды орындау тәртібін тауарлар мен қызметтер нарығын зерттеу талабын ескере отырып анықтауға мүмкіндік беретін курстық жұмысты (жобаны); сұраныстың ықпалын; сұраныс пен ұсынысты зерттеуді орындауы тиіс; маркетингтік ортаның құрама бөліктерін анықтауы; маркетингтік зерттеулердің мәні мен үрдістерін; жарнама түрлері мен жарнамалық әрекетін; тұтынушылардың нарықтағы мінез-құлқын; саралаудың қағидалары мен өлшемшарттарын; тауарлық саясатты анықтауды; тауарлар сипаттамасын</p>		12. Тауарлық саясаттың сыртқы нарықтағы негізгі бағыттарына сипаттама жасайды.	
			Оқыту нәтижесі: 2) Тауардың өмірлік циклінің сатыларын анықтау.		
			Бағалаудың өлшемшарттары:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Тауардың өмірлік цикл сатылары мен оның ерекшеліктеріне сипаттама жасайды. 2. Тауардың өмірлік циклінің түрлі фазаларындаға бағасын бекітеді. 3. Тауардың өмірлік циклі тұжырымдамасы негізінде маркетингтік стратегия мен тактикасын әзірлейді. 	
			Оқыту нәтижесі: 3) тауарларды өткізу кешенінің құрама бөлшектерін қолдану бойынша жұмысты ұйымдастыруды орындау.		
			Бағалаудың өлшемшарттары:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Жарнаманың түрлері мен ерекшеліктеріне сипаттама береді. 2. Тауарды өткізу каналдары мен ынталандыру формаларын анықтайды. 3. Жарнамалық үндеулер мен слогандар әзірлейді. 4. Ақпаратты тарату құралдары мен каналдарын таңдайды 5. Жарнаманың тиімділігін бағалау бойынша бақылау 	

		<p>анықтауды; тауарлардың сапасын анықтау кезінде нормативті құжаттарды қолдануды; тауарлардың бағасын орнату мен баға белгілеуді; маркетингтік бюджет әдістерін анықтауды; экономикалық көрсеткіштерді анықтауды; промоакция қатысушыларын, олардың міндеттері мен қызметтерін анықтауды; көрмелерді, жәрмеңкелер мен промоакцияларды ұйымдастыруға қатысуды; тауарларды алға жылжытуды, тауарлар мен қызметтерді өткізуді, сервистік қызмет көрсету тәртібін анықтауды; техникалық және көліктік құралдарды қолдануды меңгеруі тиіс.</p>	<p>жасайды.</p> <p>6. Тауарлар мен қызметтерді алға жылжыту формалары мен әдістерін қолданады.</p> <p>7. Промоакция қатысушыларын, міндеттері мен орындайтын қызметтерін анықтайды</p> <p>8. Өткізілетін шаралар бойынша көрмелік іс-әрекет пен көрмелерді, жәрмеңкелерді ұйымдастыру қағидалары туралы білімдерін қолданады.</p> <p>9. Жәрмеңкелер мен көрмелерді ұйымдастыру үшін құрал-жабдық қажеттілігін анықтайды.</p> <p>10. Промоакция, көрменің өткізілу үрдісін бақылайды.</p> <p>11. Өткізілген промоакция немсе көрмеге қатысудың тиімділігін есептейді.</p> <p>12. Нәтижелерді рәсімдеп, есеп түрінде ұсынады.</p> <p>13. Тауарды сыртқы нарыққа алға жылжыту кешенінің құрама бөлшектерін қолданады.</p>		
		Оқыту нәтижесі: 4) Маркетингтік бюджетті құру әдістерін басқару және анықтау.			
		Бағалаудың	1. Маркетингтік бюджетті		

			өлшемшарт-тары	анықтау әдістерін қолданады. 2. Нарықты зерттеуге, тауардың бәсекелестіке сай болуын, сатып алушылармен ақпараттық байланысқа кететін шығындарды анықтайды 3. Тауар қозғалысы мен өткізу торабын ұйымдастыруға кететін шығындарды анықтайды. 4. Маркетингтік бюджетті құрудың, салық салудың, статистикалық есепке алудың негізгі әдістерін меңгерген. 5. Маркетингтік шығындардың нормаларын сақтайды. 6. Фирманың маркетингтік бюджетін басқарады.	
КҚ 14. Нақты тауарларды (қызметтерді) өндіруді болжау бойынша ұсыныстар қалыптастыру.	КМ 14. Белгілі бір тауарларды (қызметтерді) өндіру бойынша болжау, баға белгілеу, есептілік туралы ұсыныстарды әзірлеу	Бұл модуль жұмыс нәтижелілігін, нақты тауарлар (қызметтер) өндірісін болжау жөніндегі ұсыныстарды қалыптастыру, мекеменің коммерциялық қызметінің үздіксіз жетілдірілуі және атқарылған жұмыс туралы есеп дайындау үшін қажетті білімдер мен дағдыларды	Оқыту нәтижесі: 1) Нақты тауарларды (қызметтерді) шығаруға болжау жөніндегі ұсыныстарды дайындауды анықтау. Бағалаудың өлшемшарт-тары:	1. Тауарларға сұранысты зерттеу әдістерін қолданады. 2. Тұтынушылық сұранысты, бәсекелестік ортаны зерттейді. 3. Мекеменің экономикалық және қаржылық-экономикалық қызметінің жоспарларын әзірлеу тәртібін сақтайды. 4. Болжамдарды, болашақтағы	Маркетинг Жарнамалық іс-әрекетті ұйымдастыру Өндірістік логистика Ұйым және сала технология-сы Кәсіпорын экономикасы Менеджмент негіздері Кәсіптік

		<p>сипаттайды. Модульді игеру нәтижесінде білім алушылар: нақты тауарларды (қызметтерді) өндірісін болжауды анықтау жөнінде ұсыныстар дайындау әдістерін, тәртібін; шаруашылық жүргізу әдістерін; ақпаратты бақылау және үйлестіру әдістерін; стратегиялық жоспарлауды жүзеге асыруды; өткізу және алға жылжыту каналдарын дамытуды; баға белгідеудің кезеңдері мен әдістерін; өндірістік даму жоспарларын; кәсіпорынның ұйымдастыру негіздерін; өнімнің ассортиментін кеңейту және сапасын жетілдіруді; сапа менеджменті негіздерін; бизнес-жоспарларды келісі және бекіту тәртібін;</p>		<p>және ағымдағы өндірістік жоспарларды әзірлеу әдістері мен тәртібін қолданады. 5. Өндірістік саладағы кәсіпкерлік негіздерін меңгереді. 6. Тұтынушылық ықыластар мен бәсекелестердің мінез-құлығындағы беталыстар туралы ақпаратты жинақтайды. 7. Сұраныс пен бәсекелестік ортаны зерттеу туралы ақпаратты басқарады және үйлестіреді. 8. Сатылымдарды бақылау, сатудан кейінгі қызмет көрсету әдістерін меңгереді. 9. «4-7-Р» маркетингі бойынша жан-жақты стратегиялық жоспарлауды іске асыру. 10. Өткізу каналдары мен алға жылжытудың дамуы мен оңтайландырылуын анықтайды.</p>	<p>практика (өндірістік)</p>
		<p>Оқыту нәтижесі: 2) Мекеменің коммерциялық саласындағы жетілдірулер мен өзгерістер жөніндегі жұмыстарды ұйымдастыру.</p>			

		<p>өзгерістерді басқару технологиясын қолдануды, жобалық командалардың қызметін ұйымдастыруды меңгеруі тиіс.</p> <p>Модульді зерделеу кезінде: атқарылған жұмыс туралы есеп құруы; есепке алу әдістері мен іске асыру жоспарын қолдануы; маркетингтік қызметінің экономикалық көрсеткіштерін анықтауы; өндірістің, еңбектің ұйымдастырылуы мен технологиясын анықтау және басқаруы; мекеменің коммерциялық құпиясын сақтауы; дайын өнімнің өткізуді ұйымдастыру мен жеткізу жөніндегі қаулылардың, бұйрықтардың, басқа да басқарушы, әдістемелік және нормативті материалдардың жиынтығын қолдануы тиіс.</p>	<p>Бағалаудың өлшемшарттары</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Бизнес-жоспарларды келісу және бекіту әдістерін қолданады. 2. Коммерциялық қызметті жетілдіру мен дамыту жөніндегі жоспарларды жасайды. 3. Бизнес-үрдістерді оңтайландырады. 4. Жобалық командалардың қызметін ұйымдастырады. 5. Корпоративті ортаның негізгі ерекшеліктерін қолданады. 6. Мекеменің ірі құрылымдық бөлімшелерінің субмәдениетін ұйымдастыруды меңгерген. 	
--	--	--	---------------------------------	---	--

КҚ 15. Маркетологтың біліктілік жұмысын орындау	КМ 15. Маркетологтың біліктілік жұмыстарын орындау	<p>Бұл модуль жұмыс нәтижелілігін, маркетолог біліктілігі үшін қажетті дағдылар мен білімдерді сипаттайды.</p> <p>Білім алушылар модульді зерттеу кезінде мынадай іс-әрекет түрлерін меңгеруі тиіс: тауарлар мен қызметтер нарығына кешенді зерттеу жүргізуді; материалды-техникалық қамтамасыздандыруды, шарттық міндеттемелердің орындалуын бақылауды ұйымдастыруды; өндірістік жоспарлау, өнімді өткізу мен қызмет көрсетуді талдауды; тауарлар мен қызметтер сапасының стандарттарға сәйкестігін, өнім және ассортименттік саясатты анықтау, брендті алға жылжытуды; баға белгілеуді, кәсіпорындар қызметінің қаржылық экономикалық нәтижелерін жоспарлау</p>	<p>Оқыту нәтижесі: 1) Тауарлар мен қызметтер нарығын зерттеу саласында кәсіптік міндеттерді шешу әдістері мен тәсілдерін таңдауды және қолдануды негіздеу.</p> <p>Бағалаудың өлшемшарттары:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Өндірістік, экономикалық және басқарушылық бөлімшелердің негізгі қызметтерін анықтайды. 2. Материалды-техникалық қамтамасыздандыруды ұйымдастырады. 3. Өнімді өндіру мен өткізуді жоспарлауды талдаудан өткізеді және сервистік қызмет көрсетуді ұйымдастырады. 4. Тауарлар мен қызметтер сапасының стандарттарға сәйкестігін анықтайды. 5. Маркетингтік шығындарды қалыптастыру механизмін негіздейді. 6. Тауар мен тауарлық ассортименттің анықталуына, брендтің алға жылжытылуына дәйектеме береді. 7. Баға белгілеуді жоспарлау мен ұйымдастыруды, кәсіпорын іс-әрекетінің қаржылық және экономикалық нәтижелерін 	Технологиялық (диплом алдындағы) практика
---	--	---	--	---

		<p>және ұйымдастыруды; бәсекелестірдің сипаттамасын меңгеруі тиіс;</p> <p>Модульді зерделеу кезінде білім алушылар: тауарлар мен қызметтер нарығын зерттеудің әдістері мен технологияларын анықтауды; өндірістің материалды-техникалық қамтамасыздандырылуын орнатуды; мекеме мен кәсіпорынды басқарудың ақпараттық қамтамасыздандырылуын талдауды; өнімді шығару мен өткізуді жоспарлауды талдауды анықтауды; шығарылатын өнімнің сапасына баға беруді; маркетингтік шығындарды, олардың баға белгілеу кезіндегі тиімділігін анықтауды; тауарды нарыққа алға жылжытуды; үйлестіру</p>		<p>анықтайды.</p> <p>8. Кәсіпорынды ұйымдастыруды басқарудың ақпараттық қамтамасыздандырылуын таладудан өткізеді.</p> <p>9. Тауарларды тарату каналдарының түрлерін анықтайды.</p>	
			Оқыту нәтижесі: 2) Тауарлық-көліктік құжаттаманы жүргізу ережелерін меңгеру.		
			Бағалаудың өлшемшарттары:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Тауар-тасымалдық жүкқұжаттарды толтырады. 2. Есеп-фактураны толтырады. 3. Ыдыс, құрал-жабдыққа қатысты құжаттарды толтырады және қабылдайды. 4. Өндірістік және есептік құжаттаманы ресімдеудің дұрыстығы мен уақыттылығын қамтамасыз етеді және бақылайды. 	
			Оқыту нәтижесі: 3) Маркетологтың біліктілік жұмысын рәсімдеу.		

		каналдарын анықтауды білуі тиіс.	Бағалаудың өлшемшарттары:	<p>1. Біліктілік жұмысы жөніндегі есеп үшін материал жинақтайды және жүйелейді.</p> <p>2. Біліктілік жұмысында маркетингтің білімін, іскерліктері мен дағдыларын көрсетеді.</p> <p>3. Біліктілік жұмысын рәсімдейді.</p>	
--	--	----------------------------------	---------------------------	--	--

Ескерту:

БҚ - базалық құзыреттілік;

КҚ - кәсіптік құзыреттілік;

БМ - базалық модульдер;

КМ - кәсіптік модульдер.