







| «ЭW04140101 – Сатушы» |  |   |   |     |     |     |    |   |     |  |
|-----------------------|--|---|---|-----|-----|-----|----|---|-----|--|
| КМ 00                 | Көсірігіс модульдер  |   |   |     |     |     |    |   |     |  |
| КМ 01                 | Міндетті компонент   |   |   |     |     |     |    |   |     |  |
|                       | Сатылым алдындағы дайындық және тауарлық өнімді қабылдау   | 4 | 3 |     |     |     |    |   |     |  |
| ОН 1.1                | Жұмыс орнындағы ережелер мен нұсқаулықтарды сақтау.  |   |   | 6   | 144 | 56  | 16 | 0 | 72  |  |
| ОН 1.2                | Тауар өнімдерін қабылдап, тауарларға баға белгілерін реттеу.   |   |   | 2   | 48  | 20  | 4  |   | 24  |  |
| ОН 1.3                | Сауда жабықтарынан дайындап, тауар өнімдерін орналастыру.  |   |   | 2   | 48  | 18  | 6  |   | 24  |  |
| ОН 1.4                | Тауарлы өнімнің сақтау   |   |   | 1   | 24  | 8   | 4  |   | 12  |  |
| КМ 02                 | Ақпараттық -кеңес беру қызметтері  |   |   | 1   | 24  | 10  | 2  |   | 12  |  |
| ОН 2.1                | Сатып алушының қажеттіліктерін анықтаңыз.  | 3 |   | 9   | 216 | 60  | 12 | 0 | 144 |  |
| ОН 2.2                | Клиенттерге жарнамалық және демонстрациялық өнімдер ұсыну (шелфинг).   |   |   | 3   | 72  | 20  | 4  |   | 48  |  |
| ОН 2.3                | Ақпарат беру және шағымдарды шешу арқылы сатып алушыларға көмектесу.   |   |   | 3   | 72  | 20  | 4  |   | 48  |  |
| КМ 03                 | Тауарларды сату және сатып алушылармен есеп айырысу  | 4 | 3 |     |     |     |    |   |     |  |
| ОН 3.1                | Номенклатураны қолдана отырып, өнімді сатууды жүзеге асыру.  |   |   | 13  | 312 | 72  | 24 | 0 | 216 |  |
| ОН 3.2                | Сатып алушылармен есеп айырысу-кассалық операцияларды қолма-қол және ақшасыз тәсілдермен жүзеге асыру.   |   |   | 2,5 | 60  | 20  | 4  |   | 36  |  |
| ОН 3.3                | Электрондық сауда шеңберінде, клиенттерден төлемдерді алу және өңдеу.  |   |   | 4   | 96  | 16  | 8  |   | 72  |  |
| ОН 3.4                | Төлемдер бойынша күнделікті есептерді жасау.   |   |   | 2,5 | 60  | 18  | 6  |   | 36  |  |
| ОН 3.5                | Түтеңдеуге қатысу.   |   |   | 2   | 48  | 10  | 2  |   | 36  |  |
| КМ 04                 | Сату көлемі бойынша жоспарланған көрсеткіштерді орындау  | 4 |   |     |     |     |    |   |     |  |
| РО 4.1                | Түтынушылар бағасын қалыптастыру.  |   |   | 6   | 144 | 60  | 12 | 0 | 72  |  |
| РО 4.2                | Сату жоспарының орындауын бақылау және мониторинг  |   |   | 2   | 48  | 20  | 4  |   | 24  |  |
| РО 4.3                | Іргелес құрылымдармен өзара әрекеттесу.  |   |   | 2   | 48  | 20  | 4  |   | 24  |  |
| КМ 05                 | Сауда залдарында және сауда орындарында сыртқы, тақырыптық витринаны безендіру   | 4 |   |     |     |     |    |   |     |  |
| ОН 5.1                | Витринаның жалпы тұжырымдамасын жасау.   |   |   | 2   | 48  | 20  | 4  |   | 24  |  |
| ОН 5.2                | Компьютерлік дизайн бағдарламасында витрина дизайнын жасау.  |   |   | 16  | 384 | 128 | 40 | 0 | 216 |  |
|                       | Қауіпсіздік ережелерін сақтай отырып, жылжымалы (портативті) жабдықты орнату (бекіту) үшін қажетті құралдарды пайдалануды ескере отырып, витриналарды орналастыру. |   |   | 3   | 72  | 30  | 6  |   | 36  |  |
| ОН 5.3                | Мерчендайзинг принциптеріне сәйкес, витриналарда тауарлы өнімнің корпарын құру және безендіру.   |   |   | 5   | 120 | 34  | 14 |   | 72  |  |
| ОН 5.4                |  |   |   | 3   | 72  | 30  | 6  |   | 36  |  |

| «4S04140103 - Маркетинг» |  |  |  |     |      |      |     |   |      |     |
|--------------------------|--|--|--|-----|------|------|-----|---|------|-----|
| КМ 00                    | Кәсіптік модульдер   |  |  | 48  | 1152 | 444  | 96  | 0 | 612  |     |
| КМ 06                    | Міндетті компонент   |  |  |     |      |      |     |   |      |     |
| ОН 6.1                   | Маркетингтік зерттеулерге қатысу   |  |  | 14  | 336  | 124  | 32  | 0 | 180  |     |
|                          | Жарнамаланатын өнімнің ерекшеліктерін сипаттау.  |  |  | 2,5 | 60   | 30   | 6   |   | 24   | 36  |
| ОН 6.2                   | Белгіленген мақсаттар мен бекітілген нысаналы индикаторлар шеңберінде компанияның алдын-ала маркетингтік есептерін дайындау.   |  |  | 2,5 | 60   | 30   | 6   |   | 24   | 36  |
| ОН 6.3                   | Маркетингтік зерттеулерді өткізуге арналған сауалнама әзірлеу.   |  |  | 2   | 48   | 18   | 6   |   | 24   | 24  |
| ОН 6.4                   | Ақпараттық-компьютерлік технологияларды қолдана отырып, жүргізіліп жатқан маркетингтік зерттеулер шеңберіндегі мәліметтер базасына бастапқы және қосымша ақпараттарды жинау және енгізу. |  |  | 4,5 | 108  | 30   | 6   |   | 72   | 36  |
| ОН 6.5                   | Маркетингтік зерттеу нәтижелері бойынша, тұтынушылардың тауарға қобалыатын талаптарына талдау жүргізу.   |  |  | 2,5 | 60   | 16   | 8   |   | 36   | 24  |
| КМ 07                    | Ұйымның инициативі мен іскерлік бөлімін қалыптастыру   |  |  | 10  | 240  | 110  | 22  | 0 | 108  |     |
| ОН 7.1                   | Сатылымдарды ынталандыру үшін өнімді таныстыру, PR-акциялар, жарнамалау жоспарларын құру.  |  |  | 4   | 96   | 50   | 10  |   | 36   | 60  |
| ОН 7.2                   | Байланыс шұрандаларын еткізу бойынша ұйымдастыру мәселелерін шешу.   |  |  | 3   | 72   | 30   | 6   |   | 36   | 36  |
| ОН 7.3                   | Ұйымның бренд кітабын жасауға қатысу.  |  |  | 3   | 72   | 30   | 6   |   | 36   | 36  |
| КМ 08                    | Интернетте өнімдері, қызметтеріді жылжыту  |  |  | 14  | 336  | 100  | 20  |   | 216  |     |
| ОН 8.1                   | Автономиялы бағдарламасында контент жоспарын топлау.   |  |  | 3   | 72   | 30   | 6   |   | 36   | 36  |
| ОН 8.2                   | Тауарлы жылжыту бағдарламаларында жұмыс істеу.   |  |  | 4   | 96   | 20   | 4   |   | 72   | 24  |
| ОН 8.3                   | Әлеуметтік желілерде профильдерді жүргізу және қолдау.   |  |  | 4   | 96   | 20   | 4   |   | 72   | 24  |
| ОН 8.4                   | Компанияның белгіленген жоспары мен мақсаттарына сәйкес контентті өңдеп, жариялау  |  |  | 3   | 72   | 30   | 6   |   | 36   | 36  |
| КМ 09                    | Маркетингтік іс-шаралардың тиімділігі туралы есептер құрастыру   |  |  | 10  | 240  | 110  | 22  | 0 | 108  |     |
| ОН 9.1                   | Ақпаратты жүйеге келтіру және мәліметтер базасымен жұмыс жасау.  |  |  | 3,5 | 84   | 40   | 8   |   | 36   | 48  |
| ОН 9.2                   | Өткізіліп жатқан маркетингтік іс-шаралардың тиімділік көрсеткіштерін есептеп, талдау жүргізу.  |  |  | 3   | 72   | 30   | 6   |   | 36   | 36  |
| ОН 9.3                   | Есептер дайындау.  |  |  | 3,5 | 84   | 40   | 8   |   | 36   | 48  |
| АА                       | Аралық аттестаттау   |  |  | 9   | 216  |      |     |   |      | 72  |
| ҚА                       | Қорытынды аттестаттау  |  |  | 3   | 72   |      |     |   |      | 72  |
| К                        | Міндетті оқытуға барлығы   |  |  | 180 | 4320 | 1788 | 912 | 0 | 1332 | 288 |
| Ф                        | Кеңес беру   |  |  | 13  | 312  |      |     |   |      | 432 |
|                          | Факультатив сабақтары  |  |  | 13  | 312  |      |     |   |      | 432 |
|                          | Барлығы  |  |  | 206 | 4944 |      |     |   |      |     |

Чилимбаева Г.А.

*Чилимбаева Г.А.*

Басшының оқу ісі жөніндегі орынбасары