

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Самарской области
«Тольяттинский социально-экономический колледж»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

**ПМ.04. ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ПРОФЕССИИ 20004 «АГЕНТ
КОММЕРЧЕСКИЙ»**

**программы подготовки специалистов среднего звена
специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

Тольятти, 2023

ОДОБРЕНО

Предметной (цикловой)

комиссией «Экономика»

Протокол № 9 от «14» апреля 2023 г.

Председатель

_____/ Гордиенко О.Н. _/
(подпись) (Ф.И.О.)

Разработчики:

_____/ Гордиенко О.Н. /
_____/ _____ /
(подпись) (Ф.И.О.)

«20» марта 2023 г.

Рабочая программа учебной практики профессионального модуля (далее – ПМ) разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 15.05.2014 N 534.

Содержание программы реализуется в процессе освоения студентами программы специалистов среднего звена 38.02.04 Коммерция (по отраслям),

Организация-разработчик: государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Самарской области «Тольяттинский социально-экономический колледж».

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ.....	8
3. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ.....	13
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	18
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	25

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной практики ПМ.04. Выполнение работ по профессии 20004 Агент коммерческий является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее - ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция» в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВД): ПМ 04 Выполнение работ по профессии 20004 Агент коммерческий и соответствующих профессиональных компетенций.

1.2 Цели и задачи учебной практики

Цель учебной практики - формирование у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений и навыков в рамках ППССЗ по основным видам профессиональной деятельности, обучение трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов.

Задачи:

- формирование у обучающихся первичных практических умений и приобретение первоначального практического опыта в рамках профессиональных модулей ОПОП СПО;
- формирование у студентов умений и навыков, профессиональных компетенций, профессионально значимых личностных качеств;
- развитие профессионального интереса, формирование мотивационно - целостного отношения к профессиональной деятельности, готовности к выполнению профессиональных задач в соответствии с нормами морали, профессиональной этики и служебного этикета;
- адаптация студентов к профессиональной деятельности;
- приобретение и развитие умений и навыков составления отчета по практике;
- подготовка к самостоятельной трудовой деятельности

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения ПМ должен:

иметь практический опыт:

- установления деловых контактов;
- составления документов, связанных с куплей-продажей товаров, контрактов на оказание услуг;

- соблюдения действующего законодательства в области ведения бизнеса;
- оформления отчетности по торговым операциям;
- организации погрузо-разгрузочных работ;
- участия в презентации торгового предложения, размещения рекламных средств, оформления витрин, демонстрационных стендов.

уметь:

- устанавливать деловые контакты,
- оформлять документы, связанные с куплей-продажей товаров, соглашения и контракты на оказание услуг и контролировать их выполнение;
- вести торговые операции с соблюдением действующих нормативных правовых актов, инструкции, касающиеся ведения бизнеса;
- составлять отчетность по торговым операциям;
- составлять рекламные материалы, выбирать наиболее приемлемые средства распространения рекламной информации;
- оказывать коммерческие услуги.
- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования товаров.

1.3. Количество часов на освоение программы учебной практики

Всего – 36 часов (01 неделя).

Итоговая аттестация проводится за счет времени, отведенного на учебную практику.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения обучающимися рабочей программы учебной практики являются сформированные умения, первоначальный практический опыт в рамках ПМ.04. Выполнение работ по профессии 20004 Агент коммерческий в соответствии с указанным видом профессиональной деятельности, общими (далее - ОК) и профессиональными (далее - ПК) компетенциями:

Код	Наименование результата освоения практики
ПК 4.1.	Участвовать в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, включая техническую и другую продукцию (оборудование, сырье, полуфабрикаты и др.).
ПК 4.2.	Оказывать коммерческие услуги.
ПК 4.3.	Содействовать покупке и продаже партий товаров (оптом).
ПК 4.4.	Обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов.
ПК 4.5.	Выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации.
ПК 4.6	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование

В процессе освоения ПМ обучающиеся овладевают ОК:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, определять методы решения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях
ОК 4.	Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.
ОК 6.	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
ОК 9.	Осуществлять профессиональную деятельность в условиях обновления ее целей, содержания, смены технологий.

3. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Виды работ учебной практики

№	Образовательные результаты (умения, практический опыт, ПК, ОК)	Виды работ
1..	Устанавливать деловые контакты,	Разработка правил профессиональной торговой этики. Определение моральных принципов, ценностей и норм торгового работника. Составление правил фирменного обслуживания покупателей. Ознакомление с порядком составления оферты и предоставление проекта договора купли – продажи.
2.	Оказывать коммерческие услуги.	Разработка планировок магазина. Анализ выкладки товаров на предприятиях торговли. Составление схемы. продажных и послепродажных услуги розничных торговых предприятий.
3.	Вести торговые операции с соблюдением действующих нормативных правовых актов, инструкции, касающиеся ведения бизнеса;составлять отчетность по торговым операциям;	Разработка процесса продажи товара. товаров с учетом их особенностей. Составление схемы предреализационной подготовки продовольственных и непродовольственных товаров с учетом их особенностей.
.4.	Оформлять документы, связанные с куплей-продажей товаров, соглашения и контракты на оказание услуг и контролировать их выполнение;	Разработка проекта договора поставки Составление договора купли - продажи. Составление претензий по договорным отношениям на продукцию с отклонениями по количеству и качеству.
5.	Составлять рекламные материалы, выбирать наиболее приемлемые средства распространения рекламной информации;	Подготовка договоров, основные этапы. Анализ средств продвижения товаров и услуг на предприятии (реклама, PR, сэмплинг, личная продажа), определение эффективности. Изучение должностной инструкции менеджера по продажам (агент коммерческий).

.6	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Составление таблицы «Классификация торгового оборудования» розничных торговых предприятий» Характеристика используемого предприятием торгово-технологического оборудования. Описание условий труда на предприятии
----	---	---

3.2. Тематический план учебной практики

Виды работ	Наименование разделов, тем учебной практики	Количество часов
Разработка правил профессиональной торговой этики. Определение моральных принципов, ценностей и норм торгового работника. Составление правил фирменного обслуживания покупателей. Ознакомление с порядком составления оферты и предоставление проекта договора купли – продажи.	Этика деловых отношений. Изучение профессиональной этики торгового работника. Принципы и категории профессиональной торговой этики.	4
Разработка планировок магазина. Анализ выкладки товаров на предприятиях торговли. Составление схемы. продажных и послепродажных услуги розничных торговых предприятий.	Планировки розничных торговых организаций. Виды планировок торгового зала. Методы расчета установочной, экспозиционной площади магазина.	6
Разработка процесса продажи товара. товаров с учетом их особенностей. Составление схемы предреализационной подготовки продовольственных и непродовольственных товаров с учетом их особенностей.	Основные методы продажи товаров на предприятии. Методы анализа ассортимента: ABC – анализ, матрица БКГ, метод Дибба – Симкина.	6
Разработка проекта договора поставки Составление договора купли - продажи. Составление претензий по договорным отношениям на продукцию с отклонениями по количеству и качеству.	Деятельность предприятия по закупкам материально- технических ресурсов. Документальное оформление сделок.	6
Подготовки договоров, основные этапы. Анализ средств продвижения товаров и услуг на предприятии (реклама, PR, сэмплинг, личная продажа), определение эффективности. Изучение должностной инструкции менеджера по продажам (агент коммерческий).	Средства продвижения товаров и услуг. Анализ профессионального поведения продавца.	6

Составление таблицы «Классификация торгового оборудования» розничных торговых предприятий» Характеристика используемого предприятием торгового-технологического оборудования. Описание условий труда на предприятии	Эксплуатация торгового-технологического оборудования Характеристика используемого предприятием торгового-технологического оборудования.	6
Дифференцированный зачет		2
Всего		36

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация рабочей программы учебной практики предполагает прохождение ее на базе учебного заведения в учебно-производственной лаборатории информационных технологий в профессиональной деятельности.

Оборудование:

Персональные компьютеры, периферийные устройства, программное обеспечение, мультимедийное оборудование

Средства обучения:

Комплекты заданий для практических работ

4.2. Информационное обеспечение обучения

Основные источники:

1. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности / Памбухчиянц О.В. - М.: Дашков и К, 2018. - 272 с. - ISBN 978-5-394-02186-2 - Электронный ресурс: электронно-библиотечная система znanium.com
2. Памбухчиянц О.В. Основы коммерческой деятельности / Памбухчиянц О.В. - М.: Дашков и К, 2017. - 284 с.: ISBN 978-5-394-02270-8 Электронный ресурс: электронно-библиотечная система znanium.com
3. Памбухчиянц О.В. Организация торговли / Памбухчиянц О.В. - М.: Дашкови К, 2017. - 296 с.: ISBN 978-5-394-02189-3 Электронный ресурс: электронно-библиотечная система znanium.com
4. Торговое оборудование учебное пособие / В.Ф. Кащенко, Л.В. Кащенко. - М.: Издательский дом "Альфа-М", 2018. - 398 с. — (Среднее профессиональное образование). ISBN 5-98281-070-3 Электронный ресурс: электронно-библиотечная система znanium.com
5. Охрана труда в общественном питании и торговле : учеб. пособие

/ К.Я. Гайворонский. — М.: ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2018. — 125 с. — (Среднее профессиональное образование). 978-5-8199-0706-1

Нормативно-правовая документация:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 10.01.2006 № 18-ФЗ, в действующей редакции.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 02.02.2006 № 19-ФЗ.
3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 15.04.2006 № 47-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 05.01.2006 № 7-ФЗ. в действующей редакции.
4. Федеральный закон -№ 381 от 28 декабря 2009 г. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации». в действующей редакции.
5. Федеральный закон № 94 от 31.12. 2005 г (с изм. от 30 декабря 2008 г.). «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказания услуг для государственных и муниципальных нужд», в действующей редакции.
6. Федеральный закон № 315 от 1 декабря 2007 г «О саморегулируемых организациях», в действующей редакции.
7. Федеральный закон № 208 от 26 декабря 1995 г (с изменениями от 13 июня 1996 г., 24 мая 1999 г., 7 августа 2001 г., 21 марта, 31 октября 2002 г., 27 февраля 2003 г., 24 февраля, 6 апреля, 2, 29 декабря 2004 г., 31 декабря 2005 г., 5 января, 27 июля, 18 декабря 2006 г., 5 февраля, 24 июля 2007 г., 1 декабря 2007г., 29 апреля, 30 декабря 2008 г., 7 мая, 3 июня 2009г.) «Об акционерных обществах».
8. Федеральный закон №209 от 24 июля 2007 г. (в ред. Федеральных законов от 18.10.2007 N 230-ФЗ, от 22.07.2008 N 159-ФЗ) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в действующей редакции.
9. Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации от

10.01.2003 № 18-ФЗ.

10. Устав автомобильного транспорта Российской Федерации. Утвержден Постановлениями Российской Федерации от 28.04.1995 №433.

11. Закон Российской Федерации от 21.12.2004 №171-ФЗ «О защите прав потребителей» (в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ-212, с измен. и доп. 2000, 2002, 2004, 2005, 2007, 2009 гг.), в действующей редакции.

Федеральный закон от 02.02.2006 №19-ФЗ «О коммерческой тайне», в действующей редакции.

Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе», в действующей редакции.

12. Постановление правительства Российской Федерации от 08.02.2006 № 80 «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации».

13. Постановление правительства Российской Федерации от 13.05.1997 №575 «Об утверждении перечня технически сложных товаров, в отношении которых требования потребителя об их замене подлежат удовлетворению в случае обнаружения в товарах существенных недостатков».

14. Постановление Совета Министров- Правительства Российской Федерации от 09.09.1993 № 895 «Об утверждении Правил продажи гражданам товаров длительного пользования в кредит».

15. Письмо Роскомторга от 17.03.1994 № 1-314/32-9 «О примерных правилах работы предприятия розничной торговли и основных требованиях к работе мелкорозничной торговой сети».

16. СП 2.3.6.1066-01 «Санитарно-эпидемиологические требования к

организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов». Утверждены Главным государственным санитарным врачом Российской Федерации 06.09.2001.

17. ПОТ Р М 014-2000 Межотраслевые правила по охране труда в розничной торговле. Утверждены Постановлением Минтруда России от 16.10.2000 №74.

18. ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». Принят и введен в действие Постановлением Госстандарта России от 11.08.1999 № 242-ст.

19. ГОСТ Р 51305-99 «Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу». Принят и введен в действие Постановлением Госстандарта России от 11.08.1999 № 244-ст.

20. ГОСТ Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий». Принят и введен в действие Постановлением Госстандарта России от 05.07.2001 № 259-ст.

21. ГОСТ Р 51304-99. Услуги розничной торговли: Общие требования. - М.: Госстандарт России, 2000. – 7 с.

22. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» Утверждена Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 14.11.1974 № 98.

23. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству» Утверждена Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 14.11.1974 № 98.

24. Постановление Госкомстата России от 25.12.1998 № 132 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету торговых операций (общие)».

Интернет-ресурсы

1. <http://www.cfin.ru/vernikov/> (Основы коммерческой деятельности и документооборота)

2. [http:// www. garant.ru](http://www.garant.ru) (Гарант)
3. [http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) (Российская торговля)
4. <http://www.consultant.ru/edu> (Информационно-справочная система «Консультант Плюс»)
6. Электронный ресурс: электронно-библиотечная система znanium.com

4.3.Место и время проведения учебной практики

Учебная практика проводится в учебно-производственной лаборатории информационных технологий в профессиональной деятельности.

Время прохождения учебной практики определяется учебным планом и графиком учебного процесса.

При реализации ПМ.04. Выполнение работ по профессии 20004 Агент коммерческий предполагается изучение МДК.04.01. Технология выполнения работ по профессии 20004 Агент коммерческий и рассредоточенный график прохождения учебной практики.

При проведении учебной практики допускается деление группы обучающихся на подгруппы.

Продолжительность рабочего дня обучающихся при концентрированном графике прохождения учебной практики составляет не более 36 академических часов в неделю.

На обучающихся, проходящих учебную практику на базах практической подготовки, распространяются правила охраны труда и правила внутреннего трудового распорядка, действующие на базе практической подготовки.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Учебная практика проводится мастерами производственного обучения или преподавателями дисциплин профессионального цикла.

Требования к квалификации педагогических кадров - в соответствии с

требованиями действующего федерального государственного образовательного стандарта

4.6. Требования к организации аттестации и оценке результатов учебной практики

В период прохождения учебной практики обучающимся ведется дневник практики. По результатам практики обучающимся составляется отчет, который утверждается организацией.

В качестве приложения к дневнику практики обучающийся оформляет графические, аудио-, фото-, видео-, материалы, наглядные образцы изделий (указать нужное) подтверждающие практический опыт, полученный на практике.

По итогам практики руководителем практики формируется аттестационный лист, содержащий сведения об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, характеристика на обучающегося по освоению профессиональных компетенций в период прохождения практики.

Аттестация по итогам учебной практики проводится в форме дифференцированного зачета в последний день практики.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результаты обучения (сформированные умения, практический опыт в рамках ВПД)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Оказывать коммерческие услуги	Составляет планировки магазина: определяет верно факторы, формирующие планировку, требования к ней. Определяет особенности выкладки товаров на предприятиях торговли: обзор, доступность, опрятность, заполненность полок, привлекательность упаковки, распределение приоритетных мест и т.д. Верно формирует продажные и послепродажные услуги розничных торговых предприятий.	Практическая работа
Вести торговые операции с соблюдением действующих нормативных правовых актов, инструкции, касающиеся ведения бизнеса;	Верно определяет основные типы продаж, этапы процесса продажи товара. товаров с учетом их особенностей. Составляет схему предреализационной подготовки непродовольственных товаров с учетом их особенностей. Составляет схему предреализационную подготовку продовольственных товаров. Верно определяет типы покупательского поведения и виды покупок	Практическая работа
Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Верно определяет вид торгового оборудования для продажи товаров розничных торговых предприятий. Проводит расчет эффективности используемого предприятием торгово-технологического оборудования.	Практическая работа.
Устанавливать деловые контакты	Верно составляет оферты. Верно оформляет договор поставки в соответствии с требованиями нормативно – технической документации	Практическая работа
Составлять отчетность по торговым операциям;	Верно оформляет товарный (кассовый) чек в соответствии с требованиями нормативно – технической документации	Практическая работа
Составлять рекламные материалы, выбирать наиболее приемлемые средства распространения рекламной информации;	Верно составляет рекламные объявления. Выявляет достоинства и недостатки рекламных средств, оценивает их эффективность. Определяет права, ответственность и обязанности согласно должностной инструкции менеджера по продажам (агент коммерческий).	Практическая работа
Оформлять документы, связанные с куплей-продажей товаров, соглашения и контракты на оказание услуг и контролировать их выполнение	Верно оформляет приходно – расходный ордер, товарную накладную, договор купли продажи, в соответствии с требованиями нормативно – технической документации	Практическая работа
Дифференцированный зачет		

ЛИСТ АКТУАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

Дата актуализации	Результаты актуализации	Фамилия И.О. и подпись лица, ответственного за актуализацию