

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

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)  
ПРАКТИКИ**

**реализуемой в программе подготовки специалистов среднего звена  
по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (базовой  
подготовки)**

**Тольятти, 2023**

ОДОБРЕНО  
Предметной (цикловой)  
комиссией специальности Экономика  
Протокол № 9 от «14» апреля 2023 г.  
Председатель ПЦК  
\_\_\_\_\_ / Гордиенко О.Н/

Разработчики:  
\_\_\_\_\_ / Симчукова Л.В /  
«20» марта 2023г.

Рабочая программа производственной (преддипломной) практики профессионального модуля разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта (далее - ФГОС), по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г. № 539 , и рабочих программ профессионального модуля ПМ. 01. «Организация и управление торговой деятельностью», ПМ. 02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности», ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров», ПМ 04 «Технология выполнения работ по профессии 2004 «Агент коммерческий» реализуемой в программе подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (базовой подготовки)

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 ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ(ПРЕДДИПЛОМНОЙ)ПРАКТИКИ..... .....	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) ПРАКТИКИ .....	5
3. СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)ПРАКТИКИ..... .	6
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) ПРАКТИКИ .....	7
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) ПРАКТИКИ	9
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	10

# **ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ(ПРЕДДИПЛОМНОЙ) ПРАКТИКИ**

## **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа производственной (преддипломной) практики (далее производственная практика) является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее - ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (далее ВПД) - организация и управление торгово-сбытовой деятельностью; организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности; управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров; технология выполнения работ по профессии 20004 Агент коммерческий и соответствующих общих (далее ОК) и профессиональных компетенций (далее ПК).

## **1.2. Цели и задачи производственной практики**

Цель производственной (преддипломной) практики – приобретение обучающимися практического опыта, формирование компетенций в процессе выполнения определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

С целью овладения указанными видами профессиональной деятельности обучающийся в ходе прохождения производственной практики должен:

### **иметь практический опыт:**

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.
- оформления финансовых документов и отчетов;
- проведения денежных расчетов;
- анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
- выявления потребностей (спроса) на товары;
- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
- участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;
- анализа маркетинговой среды организации;
- определения показателей ассортимента;
- распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;
- оценки качества товаров в соответствии с установленными

требованиями;

- установления градаций качества;
- расшифровки маркировки;
- контроля режима и сроков хранения товаров;
- соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения
- 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.

- распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;
- оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями;

- установления градаций качества;
- расшифровки маркировки;
- контроля режима и сроков хранения товаров;
- соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения
- 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 коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой

торговли;

- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;
- составлять финансовые документы и отчёты;
- осуществлять денежные расчёты;
- пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующим механизм и порядок налогообложения;
- рассчитывать основные налоги;
- анализировать результаты финансово- хозяйственной деятельности торговых организаций;
- применять методы и приёмы финансово- хозяйственной деятельности для разных видов анализа;
- выявлять, формировать и удовлетворять потребности;
- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
- проводить маркетинговые исследования рынка;
- оценивать конкурентоспособность товаров;
- применять важнейшие методы товароведения;
- определять показатели ассортимента и качества,
- осуществлять выбор номенклатуры потребительских свойств и показателей;
- оценивать качество продукции и устанавливать градации качества;
- рассчитывать товарные потери и списывать их;
- идентифицировать товары;
- определять действительное значение показателей качества и проверять их соответствие установленным требованиям;
- определять градации качества, соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования.

### **1.3. Количество часов на освоение программы производственной практики**

Всего – 144 часа (4 недели).

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

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения обучающимися рабочей программы производственной практики является приобретенный практический опыт, сформированные ПК в соответствии с указанными видами профессиональной деятельности:

Вид профессиональной деятельности	КОД	Наименование результатов обучения
ПМ.01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
	ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение
	ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству
	ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли
	ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли
	ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения
	ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков
	ПК1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование
ПМ.02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	ПК 2.1	Использовать данные бухгалтерского учёта для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учёт товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации
	ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем
	ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов
	ПК 2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату
	ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров
	ПК 2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации
	ПК 2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений

	ПК 2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации
	ПК 2.9	Применять методы и приёмы анализа финансово - хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчёты с покупателями, составлять финансовые документы и отчёты
ПК. 03. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров	ПК 3.1	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров
	ПК 3.2	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию
	ПК 3.3	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями
	ПК 3.4	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества
	ПК 3.5	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов
	ПК 3.6	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество продукции и процессов в соответствии с установленными требованиями
	ПК 3.7	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные
	ПК 3.8	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю
ПМ 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих должностям служащих: 20004 Агент коммерческий	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
	ПК 4.5	Выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации.
	ПК 4.6	Организовывать предоставление транспортных средств оказывать помощь в доставке товаров.

**В процессе освоения видов профессиональной деятельности обучающиеся овладевают ОК:**

<b>КОД</b>	<b>Наименование результатов обучения</b>
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 ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПРЕДИПЛОМНОЙ) ПРАКТИКИ

#### 3.1. Задания на практику

Виды деятельности	Код и наименование ПК	Задания на практику
<b>ПМ.01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью</b>	ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	1. Дать характеристику промышленного (оптового, розничного) предприятия. 2. Дать характеристику внешней среды 3. Проанализировать технико-экономические показатели деятельности предприятия за три предшествующие года 4. Изучить организационную структуру управления с указанием отделов, должностей и местонахождения руководящего персонала; 5. Описать кадровый потенциал предприятия и его формирование 6. Проанализировать коммуникации между уровнями управления и подразделений; между предприятием и внешней средой
	ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	1. Изучить организацию заключения договоров на предприятии; 2. Выявить и проанализировать источники закупки товаров, 3. Изучить условия взаимодействия с конкретными поставщиками; 4. Принять участие в формировании и предоставлении заказов поставщикам или заключении с ними договоров, 5. Принять участие в осуществлении контроля за поставками и ведением претензионной работы, 6. Изучить методы доставки товаров в торговое предприятие и виды используемых маршрутов; 7. Принять участие в организации доставки товаров от поставщика (или отгрузки товаропроизводителю) и ознакомиться с транспортно-экспедиционными операциями на этапах отправления и приемки товаров, при доставке их автомобильным и железнодорожным транспортом. 8. Дать характеристику устройства и планировки торгового,
	ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	
	ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	
	ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	

	ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	<p>складского помещения;</p> <p>9. Проанализировать техническую оснащённость предприятия, оснащённость специальным программным обеспечением персональных компьютеров;</p> <p>10. Принять участие в приемке товаров на склад (в магазин), выполнить проверку товаров по количеству и качеству, оформить приемо-сдаточные документы, регистрацию принятых товаров;</p> <p>11. Изучить принципы хранения товаров: планирование складской площади, размещение;</p> <p>12. Изучить организацию работ по продаже товаров методами, существующими в предприятии и способствующими увеличению товарооборота и прибыли;</p> <p>13. Охарактеризовать технологический процесс в торговом предприятии (в виде схемы)</p>
	ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	
	ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	
	ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	
	ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	
<b>ПМ.02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</b>	ПК 2.1 планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации	<p>1. Выявить методы изучения и прогнозирования покупательского спроса;</p> <p>2. Изучить порядок определения целевых сегментов рынка (приоритетность различных сегментов рынка) и их состав, характеристика основных групп покупателей;</p> <p>3. Дать характеристику сегмента рынка торгового предприятия</p> <p>4. Определить спрос покупателей, провести анкетный опрос покупателей с целью изучения спроса на конкретный товар и проанализировать полученные материалы;</p> <p>5. Дать характеристику клиентов и конкурентов</p> <p>6. Изучить стратегию ценообразования, факторы, определяющие решения по ценам цены на производимую</p>
	ПК 2.2. - оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем;	
	ПК 2.3. - применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов	

	ПК 2.4. - определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату	продукцию, метод их формирования 7. Изучить методы стимулирования сбыта покупателей 8. Изучить инструменты продвижения товаров и услуг предприятия Рассчитать показатели: характеризующие тип рынка рыночных цен и тарифов на товары и услуги эффективности использования инструментов продвижения товаров
	ПК.2.5. - выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	
	ПК 2.6. - обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации;	
	ПК 2.7. - участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений;	
	ПК 2.8. - реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации;	
	ПК 2.9. - применять методы и приемы анализа финансовохозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты	
<b>ПМ 03 управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.</b>	ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	1. Изучить ассортимент товаров и услуг предприятия и его характеристики; 2. Изучить принципы и факторы, влияющие на формирование ассортимента на предприятии и источники товароснабжения; периодичность и причины изменения ассортимента; 3. Ознакомиться с управлением товарными запасами на предприятии (информация о состоянии товарных запасов, использование ее для правильного определения объема закупок); 4. Проанализировать показатели формирования
	ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.	
	ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.	

	ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.	ассортимента товаров (коэффициенты полноты и стабильности ассортимента).
	ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	5. Установить порядок приемки партии товаров по качеству; 6. Принять участие в оценке качества товаров в соответствии с нормативными документами;
	ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.	7. Установить условия, сроки хранения, санитарно-эпидемиологические требования к товарам с целью обеспечения их сохранности;
	ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные	8. Определить возможное количество товарных потерь по группе товаров. 9. Разработать мероприятия по предупреждению и снижению товарных потерь на предприятии;
	ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю	10. Определить соответствие содержания сопроводительных документов и информации на маркировке товара;
<b>ПМ 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих должностям служащих: 20004 Агент коммерческий</b>	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.).	1. Принятие участие в установлении контактов с деловыми партнерами (покупателями, заказчиками, поставщиками).Составлять и заключать договора и вести контроль за их исполнением.
	ПК 4.2 Оказывать коммерческие услуги.	2. Принять участие в рассмотрении претензий по договорным отношениям.
	ПК 4.3 Содействовать покупке и продаже партий товаров (оптом).	3. Составить схему выкладки товаров на розничном торговом предприятии.
	ПК 4.4. Обеспечивать надлежащее оформление	4. Провести анализ продажных и послепродажных услуг предприятия. Составление схемы.
	ПК 4.5Выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации.	5. Осуществить обслуживание покупателей: встречать, выявлять потребности, оказывать помощь покупателям в выборе товаров, предоставлять консультации покупателю о свойствах товара, отбить чек, оформить товарный чек, обчислить стоимость покупки и верно сдать сдачу покупателю, оказывать дополнительные услуги при продаже товара по мере необходимости в рамках деятельности торговой организации.
	ПК 4.6 Организовывать предоставление транспортных средств, оказывать помощь в доставке товаров.	

		6. Правильно осуществлять денежные расчеты с покупателями 7. Подготовить товары к инвентаризации, оформление описи фактических остатков. Оформление актов на списание пришедших в негодность товаров.. 8. Выявление пересортицы товаров. Оформление акта на пересортицу товаров 9. Принять участие в разработке программы формирования спроса и стимулирования сбыта коммерческой деятельности торговой организации. 10. Провести оценку конкурентоспособности предприятия и его конкурентных преимуществ. Провести исследование конкурентов. 11. Проанализировать использование в магазине инструментов мерчендайзинга: правила выкладки, расположение отделов, атмосфера в магазине, использование
--	--	---

### Содержание производственной практики

Виды деятельности	Наименование разделов, тем	Содержание работ производственной практики	Объем часов
<b>ПМ.01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью</b>	Основы коммерческой деятельности. Информационная база.	1. Дать характеристику промышленного (оптового, розничного) предприятия. 2. Дать характеристику внешней среды	<b>6</b>
	Основы коммерческой деятельности. Внутренняя среда организации	1. Проанализировать технико-экономические показатели деятельности предприятия за три предшествующие года 2. Описать кадровый потенциал предприятия и его формирование	<b>6</b>
	Основы коммерческой деятельности. Внешняя среда организации	1. Изучить организационную структуру управления с указанием отделов, должностей и местонахождения руководящего персонала; 2. Проанализировать коммуникации между уровнями управления и подразделений; между предприятием и внешней средой	<b>6</b>
	Организация хозяйственных связей в коммерческой деятельности. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей	1. Изучить организацию заключения договоров на предприятии; 2. Выявить и проанализировать источники закупки товаров,	<b>6</b>
	Логистические системы в коммерческой деятельности предприятия	1. Изучить методы доставки товаров в торговое предприятие и виды используемых маршрутов. эксплуатационные, манипуляционные, предупредительные, экологические знаки на упаковке товаров)	<b>6</b>

	Информационные знаки		
	Организация хозяйственных связей в коммерческой деятельности Содержание и организация закупочной работы. Договоры, применяемые при оптовых закупках	1.Принять участие в формировании и предоставлении заказов поставщикам или заключении с ними договоров, 2.Принять участие в осуществлении контроля за поставками и ведением претензионной работы.	<b>6</b>
	Организация розничной торговли Виды торговых зданий. Устройство и технологическая планировка магазинов.	1.Принять участие в организации доставки товаров от поставщика (или отгрузки товаропроизводителю) и ознакомиться с транспортно-экспедиционными операциями на этапах отправления и приемки товаров, при доставке их автомобильным и железнодорожным транспортом. 2.Дать характеристику устройства и планировки торгового, складского помещения; 3. Проанализировать техническую оснащённость предприятия, оснащённость специальным программным обеспечением персональных компьютеров	<b>6</b>
	Приемка товаров по количеству и качеству Принципы хранения товаров	1.Принять участие в приемке товаров на склад (магазин), выполнить проверку товаров по количеству и качеству, оформить приемо-сдаточные документы, регистрацию принятых товаров; 2Изучить принципы хранения товаров: планирование складской площади, размещение;	<b>6</b>
	Приемка товаров по количеству и качеству Принципы хранения товаров	1.Изучить организацию работ по продаже товаров методами, существующими в предприятии и способствующими увеличению товарооборота и прибыли; 2.Охарактеризовать технологический процесс в торговом предприятии (в виде схемы)	<b>6</b>
<b>ПМ.02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</b>	Маркетинговые исследования рынка Порядок определения целевых сегментов	1.Выявить методы изучения и прогнозирования покупательского спроса; 2.Изучить порядок определения целевых сегментов рынка (приоритетность различных сегментов рынка) и их состав, характеристика основных групп покупателей; 3.Дать характеристику сегмента рынка торгового предприятия	<b>6</b>
	Маркетинговые исследования рынка Стратегии ценообразования	1.Определить спрос покупателей, провести анкетный опрос покупателей с целью изучения спроса на конкретный товар и проанализировать полученные материалы; 2.Дать характеристику клиентов и конкурентов	<b>6</b>

		3.Изучить стратегию ценообразования, факторы, определяющие решения по ценам цены на производимую продукцию, метод их формирования	
	Методы формирования спроса и стимулирования сбыта Показатели: характеризующие тип рынка	1.Изучить методы стимулирования сбыта покупателей 2.Изучить инструменты продвижения товаров и услуг предприятия Рассчитать показатели: характеризующие тип рынка рыночных цен и тарифов на товары и услуги эффективности использования инструментов продвижения товаров	<b>6</b>
<b>ПМ 03 управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.</b>	Формирование ассортимента на предприятии Управление товарными запасами на предприятии	1.Изучить ассортимент товаров и услуг предприятия и его характеристики; 2.Изучить принципы и факторы, влияющие на формирование ассортимента на предприятии и источники товароснабжения; периодичность и причины изменения ассортимента; 3.Ознакомится с управлением товарными запасами на предприятии (информация о состоянии товарных запасов, использование ее для правильного определения объема закупок);	<b>6</b>
	Формирование ассортимента на предприятии Порядок приемки партии товаров по качеству	1.Проанализировать показатели формирования ассортимента товаров (коэффициенты полноты и стабильности ассортимента). 2.Установить порядок приемки партии товаров по качеству	<b>6</b>
	Экспертиза и оценка качества товаров Товарные потери и их классификация	1.Принять участие в оценке качества товаров в соответствии с нормативными документами; 2.Установить условия, сроки хранения, санитарно-эпидемиологические требования к товарам с целью обеспечения их сохранности; 3.Определить возможное количество товарных потерь по группе товаров.	<b>6</b>
	Экспертиза и оценка качества товаров Товарные потери и их классификация	1.Разработать мероприятия по предупреждению и снижению товарных потерь на предприятии; 2.Определить соответствие содержания сопроводительных документов и информации на маркировке товара;	<b>6</b>
<b>ПМ 04 Выполнение</b>	Деятельность предприятия по	1.Принятие участие в установлении контактов с деловыми	<b>6</b>

<b>работ по одной или нескольким профессиям рабочих должностям служащих: 20004 Агент коммерческий</b>	закупкам материально- технических ресурсов. Условия поставки материальных ресурсов	партнерами (покупателями, заказчиками, поставщиками).Составлять и заключать договора и вести контроль за их исполнением.	
	Коммерческая деятельность по реализации продукции предприятия. Типы выкладки товаров	1.Принять участие в рассмотрении претензий по договорным отношениям. 2. Составить схему выкладки товаров на розничном торговом предприятии.	<b>6</b>
	Этапы продажи товаров. Сервисное обслуживание покупателей.	1.Осуществить обслуживание покупателей: встречать, выявлять потребности, оказывать помощь покупателям в выборе товаров, предоставлять консультации покупателю о свойствах товара, отбить чек, оформить товарный чек, обчислить стоимость покупки и верно сдать сдачу покупателю, оказывать дополнительные услуги при продаже товара по мере необходимости в рамках деятельности торговой организации.	<b>6</b>
	Этапы продажи товаров. Услуги розничных торговых предприятий	1.Провести анализ продажных и послепродажных услуг предприятия. Составление схемы. 2.Правильно осуществлять денежные расчеты с покупателями	<b>6</b>
	Документальное оформление сделок. Порядок проведения инвентаризации	1.Подготовить товары к инвентаризации, оформление описи фактических остатков. 2.Оформление актов на списание пришедших в негодность товаров..	<b>6</b>
	Документальное оформление сделок. Разработка программы ФОСТИСС	1.Выявление пересортицы товаров. Оформление акта на пересортицу товаров 2.Принять участие в разработке программы формирования спроса и стимулирования сбыта коммерческой деятельности торговой организации	<b>6</b>
	Оценка конкурентоспособности предприятия Анализ деятельности конкурентов	1.Провести оценку конкурентоспособности предприятия и его конкурентных преимуществ. 2.Провести исследование конкурентов.	<b>6</b>
	Стандарты обслуживания покупателей. Правила мерчендайзинга.	1.Проанализировать использование в магазине инструментов мерчендайзинга: правила выкладки, расположение отделов, атмосфера в магазине, использование	<b>4</b>
Дифференцированный зачет			<b>2</b>
ВСЕГО			<b>144</b>

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ(ПРЕДДИПЛОМНОЙ) ПРАКТИКИ**

### **4.1. Организация практики**

Производственная (преддипломная) практика проводится в организациях на основе договоров, заключаемых между профессиональными образовательными организациями (далее – ПОО) и организациями.

Сроки проведения практики устанавливаются образовательной организацией в соответствии с ОПОП СПО.

Производственная (преддипломная) практика проводится под непосредственным руководством и контролем руководителей производственной практики от организаций и ПОО.

ПОО осуществляет руководство практикой, контролирует реализацию программы практики и условия проведения практики организациями, в том числе требования охраны труда, безопасности жизнедеятельности и пожарной безопасности в соответствии с правилами и нормами, в том числе отраслевыми, формируют группы в случае применения групповых форм проведения практики.

Направление на практику оформляется распорядительным актом директора или иного уполномоченного им лица ПОО с указанием закрепления каждого обучающегося за организацией, а также с указанием вида и сроков прохождения практики.

Продолжительность рабочего дня обучающихся должна соответствовать времени, установленному трудовым законодательством Российской Федерации для соответствующих категорий работников, но не более 36 академических часов в неделю.

На период производственной (преддипломной) практики обучающиеся приказом по предприятию/учреждению/организации могут зачисляться на вакантные места, если работа соответствует требованиям программы производственной практики, и включаться в списочный состав предприятия/учреждения/организации, но не учитываться в их среднесписочной численности.

С момента зачисления обучающихся на рабочие места на них распространяются требования стандартов, инструкций, правил и норм охраны труда, правил внутреннего трудового распорядка и других норм и правил, действующих на предприятии, учреждении, организации по соответствующей специальности и уровню квалификации рабочих.

За время производственной практики обучающиеся должны выполнить задания на практику в соответствии с данной рабочей программой.

### **4.2. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению производственной практики**

Производственная (преддипломная) практика проводится в организациях/предприятиях, оснащенных современным оборудованием, использующих современные информационные технологии, имеющих лицензию.

### **4.3. Информационное обеспечение обучения**

#### **Основные источники:**

Основные источники:

1. Организация коммерческой деятельности / Памбухчиянц О.В. - М.:Дашков и К,2018. - 272 с. - ISBN 978-5-394-02186-2 - Режим доступа:<http://znanium.com/catalog/product/512674>
2. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп. - М.:Дашков и К, 2018. - 400 с.: . - (Учебные издания для бакалавров) ISBN 978-5-394-02531-0 -

Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/329767>

3. Аксенова, Л. И. Товароведение непродовольственных товаров : учебное пособие / Л. И. Аксенова, Н. А. Сариева, Г. В. Герлиц. - Минск : РИПО, 2020. - 450 с. - ISBN 978-985-7234-20-2. - Текст : электронный. - URL:<https://znanium.com/catalog/product/1215087>
4. Григорян, Е. С. Товароведение : учебное пособие / Е.С. Григорян.— Москва : ИНФРА-М, 2020. — 265 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014008-7-Текст :электронный. - URL:<https://znanium.com/catalog/product/1039181>
5. Данильчук, Ю. В. Товароведение и экспертиза мясных товаров.Лабораторный практикум : учебное пособие / Ю. В. Данильчук. — 2-е изд.,перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 176 с. — (Среднеепрофессиональное образование). - ISBN978-5-16-014604-1Текст :электронный.URL<https://znanium.com/catalog/product/993458>
6. Замедлина, Е. А. Товароведение и экспертиза товаров : учебноепособие / Е. А. Замедлина. - Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2021. - 156 с. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9557-0269-8. -Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1205991>
7. Нилова, Л. П. Товароведение и экспертиза зерноучных товаров :учебник / Л.П. Нилова. — 2-е изд. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 448 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-015701-6. -Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1046426>
8. Стрижевская, С.Л. Товароведение продовольственных товаров.Практикум : учебное пособие / С. Л. Стрижевская, Е. В. Жвания. — Минск : РИПО, 2019. - 125 с. - ISBN 978-985-503-864-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1055982>

## **Дополнительные источники**

### **Интернет-ресурсы**

1. Консультант Плюс: справочно-правовая система [Электронныйресурс]. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
2. <http://onby.ru/stretiakkommdejat/4/> (Национальная экономическая энциклопедия)
3. <http://www.cfin.ru/vernikov/> (Основы коммерческой деятельности и документооборота)
4. <http://www.garant.ru> (Гарант)
5. <http://www.rtpress.ru> (Российская торговля)
6. <http://www.torgrus.ru> (Новости и технологии торгового бизнеса)
7. <http://www.factoring.ru>.
8. Справочно-правовая система «Кодекс» «Эксперт-Торговля»
9. Информационно-справочная система «Консультант Плюс».
- 10.<http://www.ecsocman.edu.ru/>
- 11.<http://uisrussia.msu.ru/is4/main.jsp>
- 12.<http://allmedia.ru/>

- 13.<http://www.opec.ru/>
- 14.<http://www.amtv.ru/>
- 15.<http://www.nlr.ru/>

### **Нормативно-правовая документация:**

Нормативные источники:

1. «О защите прав потребителей» ФЗ-2 от 09.01.2009 с изменениями и дополнениями от 17.02.2012 ФЗ-212, в действующей редакции
2. «О качестве и безопасности продуктов» ФЗ-29 от 02.01.2014 Постановление правительства Р.Ф. действующей редакции
3. ГОСТ 16504-70 «Качество продукции. Контроль испытания. Термины и определения». действующей редакции
4. ГОСТ 6.01.1. - 87 «Единая система классификации и кодирования техникоэкономической информации». действующей редакции
5. ГОСТ 16504-70 «Качество продукции. Контроль испытания. Термины и определения». действующей редакции
6. ГОСТ 6.01.1. - 87 «Единая система классификации и кодирования техникоэкономической информации».
7. ГОСТ 24886-81 «Промышленные товары народного потребления. Выбор номенклатуры потребительских свойств и показателей качества».

### **4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Производственная (преддипломная) практика проводится мастерами производственного обучения и (или) преподавателями дисциплин профессионального цикла.

Требования к квалификации педагогических кадров - в соответствии с требованиями действующего федерального государственного образовательного стандарта.

### **4.5. Требования к организации аттестации и оценке результатов производственной практики**

В период прохождения производственной (преддипломной) практики обучающимся ведется дневник практики. По результатам практики обучающимся составляется отчет, который утверждается организацией.

В качестве приложения к дневнику практики обучающийся оформляет *графические, фото-, материалы, наглядные образцы изделий* подтверждающие практический опыт, полученный на практике.

По итогам практики руководителями практики от организации и от образовательной организации формируется аттестационный лист, содержащий сведения об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, характеристика организации на обучающегося по освоению общих компетенций в период прохождения практики.

Аттестация производственной (преддипломной) практики проводится в форме дифференцированного зачета в последний день производственной практики на базах практической подготовки.

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПРЕДИПЛОМНОЙ) ПРАКТИКИ

Результаты обучения (практический опыт в рамках ВПД)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
приемки товаров по количеству и качеству;	Верно осуществляет приемку товаров по количеству и качеству	Практическая работа
составления договоров;	Умело управляет товарными запасами и потоками; обеспечивает товародвижение	Практическая работа
установления коммерческих связей;	Верно устанавливает коммерческие связи, заключает договора и контролирует их выполнение.	Практическая работа
соблюдения правил торговли;	Верно идентифицирует вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Практическая работа
выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;	Верно оказывает основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Практическая работа
эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда	Верно эксплуатирует торговое оборудование и определяет эффективность его использования	Практическая работа
проведения денежных расчетов;	Верно проводит санитарно- эпидемиологическую и гигиеническую оценку (экспертизу) подконтрольных товаров – данным на маркировке товаров, свидетельствующих об их безопасности. Представляет нормативные документы, определяющие санитарно-эпидемиологические требования к товарам.	Практическая работа
анализа показателей финансово- хозяйственной деятельности торговых организаций;	Верно осуществляет расчеты микроэкономических показателей, выявляет ди-намику и причины изменений	Практическая работа
выявления потребностей (спроса) на товары;	Верно определяет потребности покупателей Верно выявляет основные виды спроса на предприятии	Практическая работа
реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;	Верно определяет типы маркетинга в зависимости от видов спроса для обеспечения достижения целей предприятия. Использует основные приемы стимулирования сбыта товаров на предприятии и	Практическая работа

	оценить эффективность их применения.	
участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;	Верно определяет необходимость использования маркетинговых коммуникаций на предприятии. Делает анализ оценки эффективности применения маркетинговых коммуникаций на предприятии	Практическая работа
Определения показателей ассортимента	Верно определяет показатели сложности ассортимента товаров, деление товарных групп на подгруппы и виды товаров. Выявляет свойства товаров. Верно классифицирует товары по частоте, стабильности и характеру предъявляемого спроса. Верно определяет тенденции развития ассортимента (расширение, сокращение, стабилизация, обновление).	Практическая работа
Распознавания товаров по ассортиментной принадлежности	Верно разрабатывает предложения по модернизации ассортиментной матрицы. Строит структуру ассортимента по товароведным признакам. Верно проводит расчет показателей ассортимента товаров за три года и выявляет динамику.	Практическая работа
Оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями;	Верно обозначают факторы, формирующие и сохраняющие качество конкретной группы товаров, ставшие причиной выявленных дефектов (2-3 ед.) Верно описывает последовательность действий при проведении экспертизы качества определенного вида товаров. Проводят приемку конкретного товара по качеству. Верно оформляют акт на пересортицу товаров в соответствии с требованиями НТД	Практическая работа
Установления градации качества	Верно дает заключение о качестве товара(определены категория и номер действующего ГОСТ на конкретный товар, ознакомление содержанием требований, установленных на данный товар, сравнение	Практическая работа

	фактической характеристики качества образца товара с требованиями ГОСТ, верно формулирует выводы по результатам оценки качества товара	
Расшифровки маркировки	Верно структурирует товарную маркировку конкретных товаров (2-3 ед.). Группирует информационные знаки с иллюстрированием. Представляет фото образцов маркировки. Иллюстрирует маркировку групп непродовольственных (продовольственных) товаров (по конкретной группе товаров).	Практическая работа
Контроля режима и сроков хранения товаров	Верно описывает нормативные требования по условиям хранения конкретной группы товаров и выявляют их фактическое соответствие. Верно формулирует выводы о соответствии фактических потерь товаров в процессе хранения с установленными нормами	Практическая работа
Соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения	Верно проводит санитарно-эпидемиологическую и гигиеническую оценку (экспертизу) подконтрольных товаров – данным на маркировке товаров, свидетельствующих об их безопасности. Представляет нормативные документы, определяющие санитарно-эпидемиологические требования к товарам.	Практическая работа
установления деловых контактов	Верно определяет тип и строит структуру торгового предприятия.. Проводит анализ факторов внешней среды фирмы. Верно составляет матрицу SWOT Составляет должностную инструкцию менеджера по продажам, товароведа-эксперта.	Практическая работа
составления документов, связанных с куплей-продажей товаров, контрактов на оказание услуг	Верно составляет договора купли – продажи и ведет контроль за их исполнением. Определяет дефекты и составляет претензии по договорным отношениям. Верно разрабатывает схему выкладки товаров на розничном торговом предприятии. Составляет схемы продажных и послепродажных услуг предприятия.	Практическая работа
соблюдения	Верно определяет и составляет	Практическая работа

действующего законодательства в области ведения бизнеса;	первичные документы при оформлении операций по движению материальных ценностей в соответствии с действующим законодательством.	
оформления отчетности по торговым операциям;	Верно осуществляет обслуживания покупателей: отбивает чек, оформляет товарный чек, обсчитывает стоимость покупки и верно дает сдачу покупателю,. Правильно осуществляет денежные расчеты с мелкооптовыми покупателями оформляет сделки.	Практическая работа
организации погрузо-разгрузочных работ;	Правильно оформляет операции по приемке грузов и внутреннему перемещению грузов. Верно осуществляет отпуск, разгрузку и хранение товаров. Оформляет торгово – сопроводительные документы.	Практическая работа
участия в презентации торгового предложения, размещения рекламных средств, оформления витрин, демонстрационных стендов.	Верно разрабатывает программу формирования спроса и стимулирования сбыта коммерческой деятельности торговой организации. Проводит оценку конкурентоспособности предприятия и его конкурентных преимуществ. Правильно осуществляет исследование конкурентов. Проводит анализ и оценку эффективности использования рекламных средств на предприятии	Практическая работа
		<b>Дифференцированный зачет</b>

### ЛИСТ АКТУАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

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