



**ЧОУ ВО «Казанский инновационный университет
имени В.Г. Тимирязова (ИЭУП)»**

КОЛЛЕДЖ

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

Ю.Л. Камашева

**ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
(ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)**

программы подготовки специалистов среднего звена по специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

(на базе среднего общего образования)

Срок получения СПО по ППССЗ – 1 г. 10 мес.

(квалификация выпускника – менеджер по продажам)

базовая подготовка

Программа составлена в соответствии с:

– Приказом Минобрнауки России от 15.05.2014 № 539 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)".

– Приказом Министерства образования и науки РФ от 18 апреля 2013 г. N 291 «Об утверждении Положения о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования»;

– Положение о практике студентов ЧОУ ВО «Казанский инновационный университет (ИЭУП)», осваивающих образовательные программы среднего профессионального образования – программы подготовки специалистов среднего звена.

Программа рассмотрена на заседании кафедры маркетинга и экономики

Протокол заседания № 8 от «12» марта 2019 г.

Заведующий кафедрой

к.э.н., доцент, руководитель ООП



Т.В. Сушкова

Программа, включающая содержание и планируемые результаты практики прошла экспертизу и согласована с работодателями

Утверждаю
Директор
ООО «Байкал-Сервис»
Князьков В.М.



СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	4
2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	12
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	21
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	27

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

1.1. Область применения программы

Программа производственной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее – ППССЗ), обеспечивающей реализацию федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовой подготовки в части освоения основных видов профессиональной деятельности (далее – ВПД):

Виды профессиональной деятельности:

ВПД 1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

ВПД 2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

ВПД 3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.

ВПД 4. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

1.2. Область профессиональной деятельности выпускников

Организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

1.3. Объектами профессиональной деятельности выпускников являются

- товары, производимые и/или реализуемые в производственных, обслуживающих организациях;
- услуги, оказываемые сервисными организациями;
- первичные трудовые коллективы.

1.4. Место практики в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Производственная практика студентов является составной частью ППССЗ, обеспечивающей реализацию ФГОС СПО по специальности 38.02.04.

1.5. Цель производственной практики (по профилю специальности)

Производственная практика (по профилю специальности) направлена на формирование у обучающегося общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта и реализуется в рамках профессиональных модулей ППССЗ по каждому из видов профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

1.6. Планируемые результаты производственной практики (по профилю специальности)

В результате прохождения производственной практики (по профилю специальности) обучающийся должен пройти подготовительный этап, заключающийся в проведении инструктажей по технике безопасности, противопожарной профилактике, режимности. Обучающийся должен освоить профессиональные компетенции, а также сформировать общие компетенции:

ПМ.01		
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	<p>иметь практический опыт (ПО):</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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; <p>уметь (У):</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 оптовой и розничной торговли; - эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; - применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику; <p>знать (З):</p> <ul style="list-style-type: none"> - составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; - государственное регулирование коммерческой деятельности; - инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; - организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; - услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; - правила торговли; - классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работы 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 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы	

<p>ПК 1.9</p> <p>ПК 1.10</p>	<p>статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.</p> <p>Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p> <p>Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - организационные и правовые нормы охраны труда; - причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; - технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.
ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности		
<p>ПК. 2.1.</p> <p>ПК. 2.2</p> <p>ПК. 2.3.</p>	<p>Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.</p> <p>Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.</p> <p>Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.</p> <p>Определять основные эко-</p>	<p>иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выявления потребностей (спроса) на товары и услуги; - реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка; - участия в проведении рекламных акций и компаний, других маркетинговых коммуникаций; - анализа маркетинговой среды организации; <p>уметь (У):</p> <ul style="list-style-type: none"> - выявлять, формировать и удовлетворять потребности; - обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; - проводить маркетинговые исследования рынка, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения; - оценивать конкурентоспособность товаров; <p>знать (З):</p> <ul style="list-style-type: none"> - средства удовлетворения потребностей; - средства распределения и продвижения товаров; - маркетинговые коммуникации и их характеристику; - методы изучения рынка, анализа окружающей среды; - конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности; - этапы маркетинговых исследований; - процесс управления маркетингом.

ПК. 2.4.	номические 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 приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.)	
ПМ.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.	<p>иметь практический опыт (ПО):</p> <ul style="list-style-type: none"> - определения показателей ассортимента товаров; - распознавания товаров по ассортиментной принадлежности; <p>уметь (У):</p> <ul style="list-style-type: none"> - классифицировать товары; - анализировать структуру ассортимента и формировать торговый ассортимент с учетом факторов

ПК 3.2	рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.	<p>внешней и внутренней среды предприятия (организации).</p> <p>Знать (З):</p> <ul style="list-style-type: none"> - товароведную классификацию товаров; свойства и показатели ассортимента, его структуру; - основные направления формирования торгового ассортимента на предприятии (организации); - процедуры формирования ассортимента товаров.
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 соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.	
ПК 3.7	проводить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.	
ПК 3.8	работать с документами по подтверждению соответствия, участвовать в мероприятиях по контролю.	

ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

ВРП. 4.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их	<p>иметь практический опыт (ПО):</p> <ul style="list-style-type: none"> - участия в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров; - разработки и построения плановграмм;
-----------	--	---

	выполнение, предъявлять претензии и санкции.	<ul style="list-style-type: none"> - – определения оптимального уровня обслуживания; - – анализа запланированных и фактических покупок; - – соблюдения этических норм поведения;
ВРП. 4.2.	На своем участке работы управлять товарными потоками и запасами, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	<p>уметь (У):</p> <ul style="list-style-type: none"> –выявлять признаки клиентоориентированного подхода в продажах, применять различные стили продаж; –сегментировать покупателей по их готовности к покупке, использовать различные модели поведения продавца в зависимости от типа покупателей; –формировать цели продаж, определять стратегию продаж; –разрабатывать программы лояльности, использовать различные схемы преданности клиентов; –разрабатывать сценарий процесса продажи, применять технологии вступления в контакт, ведения переговоров, вести презентацию, использовать методы убеждения, преодоления возражений и заключения сделок; –составлять досье клиента и формировать коммерческое предложение для крупных контрактов; – выкладывать товар в соответствии с принципами мерчендайзинга; – определять оптимальный размер выкладки; –анализировать выкладку товаров на прилавках и стеллажах; –размещать товары в соответствии с категорией и временем года; –использовать знания этики в профессиональной деятельности; – применять в профессиональной деятельности приемы делового и управленческого общения; – создавать свой имидж; <p>знать (З) :</p> <ul style="list-style-type: none"> –сущность продаж и типы технологий их организации; –основы профессии «агент коммерческий» и понимание его роли в реализации технологии продаж; – технологии продаж больших контрактов; – стратегии и методы продаж и их прогнозирования; – предмет, цели, задачи методы мерчендайзинга; –виды рефлексов, познавательных ресурсов, ощущения и восприятия, их свойства; иллюзии восприятия, создание иллюзорных эффектов; –планировку магазина, сегментацию площади торгового зала, подходы к распределению площади зала, последовательность распределения отделов и секций, «холодные» и «горячие» зоны магазина;
ВРП. 4.3	Принимать товары по количеству и качеству.	
ВРП. 4.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной оптовой торговли.	
ВРП. 4.5	Оказывать основные и дополнительные услуги розничной и оптовой торговли.	
ВРП. 4.6	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	
ВРП. 4.7	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	
ВРП. 4.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества	

ВРП. 4.9	<p>Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.</p>	<ul style="list-style-type: none"> –выкладку товаров в зале магазина; –товарные категории, принципы совместного размещения, правила сочетания товаров в категории, сезонный мерчендайзинг; – этапы процесса принятия решения о покупке, типы товара, понятие импульсивной покупки, метод импульсивных покупок, правила продажи товаров по «Методу ABC»; –атмосферу магазина, влияние факторов атмосферы на покупателей. – понятие морали, этики и профессиональной этики, особенности профессиональной этики торгового работника; –правила проведения деловых переговоров, составляющие имиджа.
----------	---	---

Общие компетенции

Код	Наименование
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 8	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.

ОК 11	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

1.7. Количество часов на освоение программы производственной практики (по профилю специальности) и формы контроля:

Итоговой формой контроля и оценки производственной практики (по профилю специальности) является комплексный дифференцированный зачет.

Наименование профессионального модуля – вида профессиональной деятельности	Форма контроля	Количество часов	Количество недель
ПМ. 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.	Дифференцированный зачет	72	2
ПМ. 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.	Дифференцированный зачет	36	1
ПМ. 03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.	Дифференцированный зачет	36	1
ПМ. 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.	Дифференцированный зачет	36	1
ИТОГО		180	5

2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

код ПК	Производственная практика (по профилю специальности)						
	Наименование ПК	Виды работ, обеспечивающих формирование ПК	Объем часов	Формат практики (распределено/концентрировано) с указанием базы практики	Уровень освоения	Показатели освоения ПК	
1	2	3	4	5	6	7	
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.	<p>Дать полное название предприятия (организации)</p> <p>Привести его торговую марку или логотип.</p> <p>Указать организационно-правовую форму предприятия.</p> <p>Описать место расположения предприятия (организации), привести его юридический адрес и указать режим работы.</p>	4	концентрировано	Торговая организация	2,3	<p>Дано полное название предприятия (организации)</p> <p>Приведена его торговая марка или логотип.</p> <p>Указана организационно-правовая форма предприятия.</p> <p>Описано место расположения предприятия (организации), приведен его юридический адрес и указан режим работы.</p>
ПК. 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работы на складе, размещать товарные запасы на хранение	<p>Ознакомиться с внешним устройством (экстерьером) предприятия (организации) и сопоставить с предъявляемыми требованиями в соответствии с видом, классом и типом предприятия.</p> <p>Проанализировать состав помещений, интерьер торгового зала.</p>	4			3	<p>Принял участие в организации размещения товарных запасов на хранение.</p> <p>Использует методы управления и продажи товаров на предприятии.</p> <p>Проанализировал соблюдение на предприятии (в торговой организации) Закона РФ «О защите прав потребителей»</p>

ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.	Ознакомиться с правилами приемки товаров по количеству и качеству.	4
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	Определить тип и специализацию предприятия (организации).	4
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Ознакомиться с основными и дополнительными услугами организации.	6
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Ознакомиться с правилами охраны труда на предприятии. Пройти на предприятии инструктаж по охране труда и технике безопасности. Охарактеризовать условия и охрану труда на рабочих местах персонала предприятия (в качестве примера могут быть представлены образцы документов по технике безопасности). Указать наличие спецодежды, средств коллективной и индивидуальной защиты, а также их состояние на предприятии. Сделать выводы об обеспечении санитарно-гигиенических	10

	(наличие «Уголка потребителей», книги отзывов и предложений (проанализировать имеющиеся записи), информации о товарах и т.п.).
2,3	Принимал участие в приемке товаров по количеству и качеству. Принимал участие в подготовке к продаже товаров. Размещал и выкладывал товары в торговом зале.
2,3	Определен тип и специализация предприятия (организации).
2,3	Определены основные и дополнительные услуги организации.
2,3	Охарактеризованы условия и охрана труда на рабочих местах персонала предприятия Указывает наличие спецодежды, средств коллективной и индивидуальной защиты, а также их состояние на предприятии. Сделаны выводы об обеспечении санитарно-гигиенических условий на предприятии, предотвращающих возникновение профессиональных заболеваний работников (душевые кабин, кондиционеры, шторы-жалюзи, мягкие напольные

		<p>условий на предприятии, предотвращающих возникновение профессиональных заболеваний работников (душевые кабин, кондиционеры, шторы-жалюзи, мягкие напольные покрытия и т.п.).</p> <p>Ознакомиться с инструкцией и изучить правила противопожарной защиты на предприятии.</p> <p>Сделать вывод об обеспеченности предприятия (организации) нормативными документами по охране труда и противопожарной безопасности и соблюдении установленных норм персоналом, а также правил по добровольной сертификации услуг</p>				<p>покрытия и т.п.).</p> <p>Сделан вывод об обеспеченности предприятия (организации) нормативными документами по охране труда и противопожарной безопасности и соблюдении установленных норм персоналом, а также правил по добровольной сертификации услуг.</p>
ПК. 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	<p>Определить организационную структуру предприятия (структуру управления предприятием).</p> <p>Классифицировать договора, заключаемые на предприятии (в торговой организации) при установлении коммерческих связей.</p>	10		2,3	<p>Отображает организационную структуру предприятия (структуру управления предприятием).</p> <p>Классифицировал договора, заключаемые на предприятии (в торговой организации) при установлении коммерческих связей.</p>
ПК. 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Овладеть основными методами и приемами статистики для решения практических задач коммерческой деятельности.	10		2,3	Использует основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности

ПК. 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Проанализировать эффективность использования площадей в торговом зале предприятия (определить коэффициенты установочной и экспозиционной площади торгового зала предприятия) и оснащенность торгово-технологическим оборудованием.	10			2,3	Проанализирована эффективность использования площадей в торговом зале предприятия (определить коэффициенты установочной и экспозиционной площади торгового зала предприятия) и оснащенность торгово-технологическим оборудованием.
ПК. 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Овладеть используемым на предприятии торгово-технологическим оборудованием, определив вид и назначение.	10			2,3	Составляет технологическую карту планировки торгового зала. Владеет используемым на предприятии торгово-технологическое оборудованием.
		Всего:	72				
ПМ 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности							
ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.	Определите и подсчитайте остатки каждого из выделенных наименований выбранной товарной группы на начало проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности организации.	4	концентрированно	Торговая организация	2,3	Определены и подсчитаны остатки каждого из выделенных наименований выбранной товарной группы на начало проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности организации.
ПК. 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	Самостоятельно составить и правильно оформить в качестве организационно-распорядительного документа приказ на проведение инвентаризации выбранной товарной группы по выделенным	4			3	Составлен и правильно оформлен в качестве организационно-распорядительного документа приказ на проведение инвентаризации выбранной товарной группы по выделенным наименованиям.

		наименованиям.	
ПК · 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	Проанализировать динамику и структуру продаж товарной группы по выделенным наименованиям товаров на основе собранной информации за выбранный аналитический период; - произвести расчеты по результатам анализа продаж выбранной товарной группы по выделенным наименованиям представить в табличной форме и сделать обоснованные выводы по результатам анализа; - графически представить результаты анализа в виде динамических и структурных диаграмм за выбранный период.	4
ПК · 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату	Дополнить результаты предыдущих расчетов определением показателей рентабельности продаж выбранной товарной группы по выделенным наименованиям и показателями оборачиваемости каждого выделенного наименования выбранной товарной группы.	4
ПК · 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	Предложить мероприятия по формированию спроса и стимулированию сбыта товаров.	4

2,3	Произведены расчеты по результатам анализа продаж выбранной товарной группы по выделенным наименованиям представить в табличной форме и сделать обоснованные выводы по результатам анализа. Графически представлены результаты анализа.
2,3	Дополнены результаты предыдущих расчетов определением показателей рентабельности продаж выбранной товарной группы по выделенным наименованиям и показателями оборачиваемости каждого выделенного наименования выбранной товарной группы.
3	Предложены мероприятия по формированию спроса и стимулированию сбыта товаров.

ПК . 2.6.	<p>Описать существующие в организации маркетинговые коммуникации.</p> <p>Обосновать целесообразность использования применяемых маркетинговых коммуникаций.</p> <p>Принять участие в коммуникационных маркетинговых мероприятиях.</p>	<p>Принять участие в коммуникационных маркетинговых мероприятиях.</p>	4
ПК . 2.7.	<p>Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка.</p> <p>Участвовать в разработке маркетинговых решений.</p> <p>Принимать участие в реализации маркетинговых решений.</p>	<p>Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка.</p> <p>Участвовать в разработке маркетинговых решений.</p> <p>Принимать участие в реализации маркетинговых решений.</p>	4
ПК . 2.8.	<p>По заданию руководства участвовать в реализации сбытовой политики организации в пределах своих должностных обязанностей.</p> <p>Оценить конкурентоспособность товаров предприятия.</p> <p>Оценить конкурентные преимущества данной организации.</p>	<p>По заданию руководства участвовать в реализации сбытовой политики организации в пределах своих должностных обязанностей.</p>	4
ПК . 2.9.	<p>Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.)</p>	<p>Рассмотреть порядок составления в организации налоговых деклараций по налогам, уплачиваемым хозяйствующим субъектом, сроки представления налоговых деклараций в государственные налоговые органы.</p>	4

2	<p>Принималось участие в коммуникационных маркетинговых мероприятиях торговой организации.</p>
2,3	<p>Принималось участие в проведении маркетинговых исследований рынка, приложены материалы, подтверждающие участие.</p> <p>Участие в разработке маркетинговых решений, сформулированы решения.</p> <p>Участие в реализации маркетинговых решений.</p>
3	<p>По заданию руководства принималось активное участие в реализации сбытовой политики организации в пределах своих должностных обязанностей.</p>
2,3	<p>Заполнена таблица, отображающая динамику поступления налогов, уплачиваемых организациями в бюджеты различных уровней за последние три года.</p>

		Итого	36
ПМ 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.	участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	6
ПК 3.2.	рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.	Участвовать в уценке товаров при изменении (количественном и качественном) градаций качества (привести примеры). Участвовать в списании количественных (нормируемых) и качественных (актируемых) потерь на предприятии.	6
ПК 3.3.	оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями	Оценить и расшифровать маркировку товаров в соответствии с установленными требованиями.	4
ПК 3.4.	классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества	Сравнить фактический ассортимент товаров на предприятии с ассортиментным перечнем (минимумом).	4
ПК 3.5.	контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	Оформить транспортно-сопроводительные документы (приложить копии документов).	4
ПК	обеспечивать соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к то-	Применять санитарно-эпидемиологические нормы	4

концентрированно

Торговая организация

2,3	участвовал в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определял номенклатуру показателей качества товаров.
3	Участвовал в уценке товаров при изменении (количественном и качественном) градаций качества (привести примеры). Участвовал в списании количественных (нормируемых) и качественных (актируемых) потерь на предприятии.
3	Расшифровывает маркировку товаров в соответствии с установленными требованиями.
2,3	Сравнивает фактический ассортимент товаров на предприятии с ассортиментным перечнем (минимумом).
2,3	Работал с транспортно-сопроводительными документами (приложены копии документов).
2	Применяет санитарно-эпидемиологические нормы и

	варам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями	и правила упаковки и реализации товаров и их соблюдением на предприятии.	
ПК 3.7.	проводить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные	Владеть оформлением документов по приемке товаров по количеству и качеству.	4
ПК 3.8.	работать с документами по подтверждению соответствия, участвовать в мероприятиях по контролю	Ознакомиться с документами по подтверждению соответствия: сертификаты и декларации соответствия (приложить копии документов).	4
		Всего	36
ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.			
ВРП. 4.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Принять участие в разработке программы совершенствования коммерческой деятельности торговой организации. Принять участие в ведении деловых переговоров.	6

концентрированно

Торговая организация

	правила упаковки и реализации товаров.
2,3	Владеет составлением документов по приемке товаров по количеству и качеству
2	Проверяет правильность документов по подтверждению соответствия: сертификаты и декларации соответствия (приложены копии документов).
2,3	Знает методику ведения деловых переговоров. Принять участие в разработке программы совершенствования коммерческой деятельности торговой организации. Принять участие в ведении деловых переговоров.

ВРП. 4.2.	На своем участке работы управлять товарными потоками и запасами, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	Принять участие в организации работы на складе. Изучить размещение и хранение товарных запасов. Изучить алгоритм принятия товаров.	2		Принимает участие в организации работы на складе. Изучить размещение и хранение товарных запасов. Изучить алгоритм принятия товаров.
ВРП. 4.3.	Принимать товары по количеству и качеству.	Изучить все виды и типы организаций розничной и оптовой торговли.	2		Знает все виды и типы организаций розничной и оптовой торговли
ВРП. 4.4.	Оказывать основные и дополнительные услуги розничной и оптовой торговли. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной оптовой торговли	Изучить основные потребности, виды спроса покупателей данной организации	2		Знает основные потребности, виды спроса покупателей данной организации
ВРП. 4.5	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Изучить основные и дополнительные услуги, а также их применение. Научиться применять логистические системы и методы..	2		Знает основные и дополнительные услуги, а также их применение. Научиться применять логистические системы и
ВРП. 4.6	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	Выявить соответствующие спросу типы маркетинга, для обеспечения целей организации, изучить маркетинговые ходы для увеличения эффективности продаж.	4		Изучил соответствующие спросу типы маркетинга, для обеспечения целей организации, изучить маркетинговые ходы для увеличения эффективности продаж.
ВРП. 4.7.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	Оценивать конкурентоспособность товаров. Анализа маркетинговой среды организации.	4		2 Оценивает конкурентоспособность товаров. Проводит анализ маркетинговой среды организации.

ВРП. 4.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	Участие в реализации сбытовой политики: каналов и стратегии сбыта. Оценка конкурентоспособности товаров и организации.	4				Принимал участие в реализации сбытовой политики: каналов и стратегии сбыта. Оценка конкурентоспособности товаров и организации.
ВРП. 4.9.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	Изучить ассортимент организации, выявить ходовые позиции, научиться формировать ассортимент, определять номенклатуру показателей качества товаров, работать с поставщиками, работать с технической документацией: товарные накладные, счета-фактуры, удостоверения качества. Принять участие в приемке товаров по количеству и качеству, сравнивая фактически поступившие товары с данными сопроводительных документов.	10			2, 3	Изучил ассортимент организации, выявить ходовые позиции, научиться формировать ассортимент, определять номенклатуру показателей качества товаров, работать с поставщиками, работать с технической документацией: товарные накладные, счета-фактуры, удостоверения качества. Принимал участие в приемке товаров по количеству и качеству, сравнивая фактически поступившие товары с данными сопроводительных документов.
		Всего:	36				
ИТОГО: 180							

Для характеристики уровня освоения вида работ используются следующие обозначения:

2 - репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);

3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПРАКТИКИ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

- ТСО: видеопроекционное оборудование/переносное видеопроекционное оборудование; доска; компьютер или ноутбук; набор презентаций и учебно-наглядных пособий, обеспечивающий тематические иллюстрации по дисциплине.
- Программное обеспечение:
 1. ОС MS Windows 10 (Azure Dev Tools for Teaching Идентификатор подписчика ICM-175854)
 2. MS Office Standard 2010 (Лицензия № 48875907)
 3. Антивирусная программа Kaspersky Endpoint Security 10 (Лицензия № 24C4-190416-102107-000-726)

Реализация программы производственной (по профилю специальности) практики осуществляется в организациях направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

- Технические средства предприятия:
 - торгово-технологическое оборудование, компьютер, принтер, калькуляторы;
 - документация, необходимая для проведения производственной практики (по профилю специальности):
 - программа производственной практики (по профилю специальности);
 - бланк дневника прохождения производственной практики (по профилю специальности);
 - бланк аттестационного листа и характеристики профессиональной деятельности по соответствующему профессиональному модулю;
 - график проведения практики.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Литература:

ПМ 1 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Основная литература:

1. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебник и практикум / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 332 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/434164>

2. Графкина, М. В. Охрана труда [Электронный ресурс]: учеб. пособие / М.В. Графкина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2019. – 298 с. – Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=339847>

3. Жулидов, С.И. Организация торговли [Электронный ресурс] : учебник / С.И. Жулидов. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 352 с. – Режим доступа <https://new.znaniium.com/read?id=303352>

4. Кащенко, В.Ф. Торговое оборудование [Электронный ресурс] : учеб. пособие / В.Ф. Кащенко, Л.В. Кащенко. – М. : Альфа-М : ИНФРА-М, 2018. – 398 с.– Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=334068>

Дополнительная литература:

1. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник / О. В. Памбухчиянц. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2018 – 272 с. – Режим доступа <https://new.znaniium.com/read?id=526>

2. Иванов, Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности) [Электронный ресурс] : учебник / Г.Г. Иванов. – Москва : КноРус, 2019. – 222 с. – Режим доступа: <https://www.book.ru/book/931826>

3. Карнаух, Н. Н. Охрана труда [Электронный ресурс] : учебник / Н. Н. Карнаух. – М. : Издательство Юрайт, 2019. – 380 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/433281>

4. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли [Электронный ресурс] : учебник / О. В. Памбухчиянц. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2017. – 296 с. – Режим доступа <https://new.znaniium.com/read?id=213242>

5. Попов, Ю.П.Охрана труда [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Ю.П. Попов, В.В. Колтунов. – Москва : КноРус, 2019. – 222 с. – Режим доступа: <https://www.book.ru/book/930571>

6. Родионова, О. М. Охрана труда [Электронный ресурс] : учебник / О. М. Родионова, Д. А. Семенов. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 113 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/434706>

ПМ 2 ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Основная литература:

1. Черник, Д. Г. Налоги и налогообложение [Электронный ресурс] : учебник и практикум / Д. Г. Черник, Ю. Д. Шмелёв ; под ред. Д. Г. Черника. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 408 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/433306>

2. Климович, В. П. Финансы, денежное обращение и кредит [Электронный ресурс] : учебник / В.П. Климович. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2020. — 336 с. — Режим доступа:

<https://new.znaniium.com/read?id=344637>

3. Финансы и кредит [Электронный ресурс]: учебное пособие / под редакцией О.И.Лаврушина. – Москва : КноРус, 2020. – 315 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/932286>

4. Шадрина, Г. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Электронный ресурс]: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Шадрина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 431 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/437571>

5. Хазанович, Э.С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие / Хазанович Э.С. – Москва : КноРус, 2017. – 271 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/921742>

6. Губина, О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Электронный ресурс] : учебник / О.В. Губина, В.Е. Губин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2019. – 335 с.- Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=337067>

7. Синяева, И. М. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебник / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 495 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/457271>

8. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебник / В.П. Федько, Л.А. Чикатуева, Н.В. Третьякова, С.А. Иващенко; под ред. проф. В.П. Федько. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: НИЦ Инфра-М: Академцентр, 2017 – 368 с. – Режим доступа <https://new.znaniium.com/read?id=39720>

Дополнительная литература

1. Алексунин, В.А. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебник/ Алексунин В.А., – 6-е изд. – М.: Дашков и К, 2017. – 216 с. – Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=276574>

2. Галанов, В. А. Финансы, денежное обращение и кредит [Электронный ресурс] : учебник / В.А. Галанов. – 2-е изд. – М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 416 с. – Режим доступа : <https://new.znaniium.com/read?id=339482>

3. Герасимов, Б.И. Маркетинг [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Б.И. Герасимов, В.В. Жариков, М.В. Жарикова. – 2-е изд. – М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2018. – 320 с. – Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=329575>

4. Дмитриева, И. М. Бухгалтерский учет и анализ [Электронный ресурс]: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Дмитриева, И. В. Захаров, О. Н. Калачева ; под редакцией И. М. Дмитриевой. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 423 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/433544>

5. Захарьин, В. Р. Налоги и налогообложение [Электронный ресурс] : учеб. пособие / В. Р. Захарьин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД ФОРУМ:

НИЦ Инфра-М, 2019 – 336 с. – Режим доступа : <https://new.znaniium.com/read?id=338379>

6. Канке, А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс] : учеб. пособие / А.А. Канке, И.П. Кошева. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2020. – 288 с. – Режим доступа : <https://new.znaniium.com/read?id=355636>

7. Кузьмина, Е. Е. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 383 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/437531>

8. Кулагина, Н. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум [Электронный ресурс] : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. А. Кулагина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 135 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/438648>

9. Лукина, А. В. Маркетинг товаров и услуг [Электронный ресурс] : учеб. пособие / А.В. Лукина. – 2-е изд., доп. – М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 239 с. – Режим доступа : <https://new.znaniium.com/read?id=339414>

10. Мельник, М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс] : учеб. пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2018. – 208 с.- Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=304060>

11. Михалева, Е. П. Маркетинг [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Е. П. Михалева. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 213 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/431074>

12. Налоги и налогообложение [Электронный ресурс] : учебник и практикум / Г. Б. Поляк [и др.] ; под ред. Г. Б. Поляка, Е. Е. Смирновой. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 385 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/433400>

13. Румянцева, Е. Е. Экономический анализ [Электронный ресурс] : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Е. Румянцева. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 381 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/437040>

14. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс] : учебник / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2019. – 378 с. – Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=335701>

15. Фридман, А.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Электронный ресурс] : учебник / А.М. Фридман. – М. : РИОР : ИНФРА-М, 2019. – 264 с.- Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=327799>

ПМ 3 УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА И ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОХРАНЯЕМОСТИ ТОВАРА

Основная литература:

1. Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы [Электронный ресурс] : учебник / С. Л. Калачев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2019. – 479 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/426587>
2. Голубенко, О.А. Товароведение непродовольственных товаров [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Голубенко О.А., Новопавловская В.П., Носова Т.С. – М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 336 с.- Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=8505>
3. Николаева, М.А. Организация и проведение экспертизы оценки качества товаров. Продовольственные товары [Электронный ресурс]: учебник / М.А.Николаева. – М.: Юр.Норма, НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 320 с. – Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=337016>

Дополнительная литература

1. Жулидов, С. И. Организация торговли [Электронный ресурс]: учебник / С.И. Жулидов. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 352 с. – Режим доступа <https://new.znaniium.com/read?id=303352>
2. Замедлина, Е.А. Товароведение и экспертиза товаров [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Замедлина Е.А. – М.:ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 156 с.- Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=339739>
3. Криштафович, В.И. Теоретические основы товароведения + Приложение: Тесты [Электронный ресурс]: учебник / В.И. Криштафович, Д.В. Криштафович. – Москва: КноРус, 2018. – 160 с. – Режим доступа: <https://www.book.ru/book/928941>
4. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент [Электронный ресурс] : учебник / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. – М. : Издательство Юрайт, 2019. – 405 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/427042>
5. Лифиц, И.М. Теоретические основы товароведения [Электронный ресурс] : учебник / И.М. Лифиц. – Москва : КноРус, 2019. – 219 с. – Режим доступа: <https://www.book.ru/book/931895>
6. Товароведение и экспертиза мяса и мясных продуктов [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Е.И. Лихачева, О.В. Юсова. — Москва : Альфа-М : ИНФРА-М, 2017. — 304 с. — Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=168934>

ПМ 4 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ

Основная литература:

1. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник и практикум для среднего профессионального образования /

О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 332 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/434164>

2. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 506 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/437395>

Дополнительная литература:

1. Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 134 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/438108>

2. Жулидов, С. И. Организация торговли [Электронный ресурс] : учебник / С.И. Жулидов. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 352 с. – Режим доступа <https://new.znaniium.com/read?id=303352>

3. Жулидов, С. И. Коммерция (по отраслям). Учебно-методическое пособие по подготовке и защите выпускной квалификационной работы [Электронный ресурс] : учеб. пособие / С.И. Жулидов [и др.]. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2018. – 96 с. – Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=303358>

4. Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс] / Памбухчиянц О.В. – Москва :Дашков и К, 2018. – 272 с. – Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=526>

5. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли [Электронный ресурс] : учебник / О. В. Памбухчиянц. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. – 296с. – Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=213242>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

Формой отчетности и оценочным материалом студента по производственной практике (по профилю специальности) является составленный отчет, свидетельствующий о закреплении знаний, умений, приобретении практического опыта, формировании общих и профессиональных компетенций, освоении профессионального модуля.

Отчет включает:

- дневник по производственной практике (по профилю специальности)
- аттестационный лист и характеристика профессиональной деятельности соответствующего профессионального модуля
- текст отчета по производственной практике (по профилю специальности)
- приложения к отчету по производственной практике (по профилю специальности).

Отчет по производственной практике (по профилю специальности) должен быть подготовлен согласно темам, включенным в содержание практики. Одновременно с учетом специфики базового предприятия руководитель практики от колледжа университета может внести уточнения в содержание отдельных тем.

По результатам защиты отчета выставляется дифференцированный зачет.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы кон- троля и оценки
ПК. 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Дано полное название предприятия (организации) Приведена его торговая марка или логотип. Указана организационно-правовая форма предприятия. Описано место расположения предприятия (организации), приведен его юридический адрес и указан режим работы.	Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.

<p>ПК. 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работы на складе, размещать товарные запасы на хранение</p>	<p>Принял участие в организации размещения товарных запасов на хранение. Использует методы управления и продажи товаров на предприятии. Проанализировал соблюдение на предприятии (в торговой организации) Закона РФ «О защите прав потребителей» (наличие «Уголка потребителей», книги отзывов и предложений (проанализировать имеющиеся записи), информации о товарах и т.п.).</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.</p>	<p>Принимал участие в приемке товаров по количеству и качеству. Принимал участие в подготовке к продаже товаров. Размещал и выкладывал товары в торговом зале.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли</p>	<p>Определен тип и специализация предприятия (организации).</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</p>	<p>Определены основные и дополнительные услуги организации.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>

<p>ПК. 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг</p>	<p>Охарактеризованы условия и охрана труда на рабочих местах персонала предприятия Указывает наличие спецодежды, средств коллективной и индивидуальной защиты, а также их состояние на предприятии. Сделаны выводы об обеспечении санитарно-гигиенических условий на предприятии, предотвращающих возникновение профессиональных заболеваний работников (душевые кабин, кондиционеры, шторы-жалюзи, мягкие напольные покрытия и т.п.). Сделан вывод об обеспеченности предприятия (организации) нормативными документами по охране труда и противопожарной безопасности и соблюдении установленных норм персоналом, а также правил по добровольной сертификации услуг.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.</p>	<p>Отображает организационную структуру предприятия (структуру управления предприятием). Классифицировал договора, заключаемые на предприятии (в торговой организации) при установлении коммерческих связей.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.</p>	<p>Использует основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>

<p>ПК. 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p>	<p>Проанализирована эффективность использования площадей в торговом зале предприятия (определить коэффициенты установочной и экспозиционной площади торгового зала предприятия) и оснащенность торгово-технологическим оборудованием.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.</p>	<p>Составляет технологическую карту планировки торгового зала. Владеет используемым на предприятии торгово-технологическое оборудование.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.</p>	<p>Определены и подсчитаны остатки каждого из выделенных наименований выбранной товарной группы на начало проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности организации.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.</p>	<p>Составлен и правильно оформлен в качестве организационно-распорядительного документа приказ на проведение инвентаризации выбранной товарной группы по выделенным наименованиям.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.</p>	<p>Произведены расчеты по результатам анализа продаж выбранной товарной группы по выделенным наименованиям представить в табличной форме и сделать обоснованные выводы по результатам анализа. Графически представлены результаты анализа.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>

<p>ПК. 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату</p>	<p>Дополнены результаты предыдущих расчетов определением показателей рентабельности продаж выбранной товарной группы по выделенным наименованиям и показателями оборачиваемости каждого выделенного наименования выбранной товарной группы.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 2.5. Выявлять потребности целевых сегментов. Определять виды спроса и соответствующие им виды маркетинга. Предлагать и обосновывать мероприятия по формированию спроса и стимулированию сбыта товаров.</p>	<p>Выявлять потребности целевых сегментов. Определять виды спроса и соответствующие им виды маркетинга. Предлагать и обосновывать мероприятия по формированию спроса и стимулированию сбыта товаров.</p>	<p>Экспертная оценка разрабатываемых планов Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике</p>
<p>ПК. 2.6. Описать существующие в организации маркетинговые коммуникации. Обосновать целесообразность использования применяемых маркетинговых коммуникаций. Принять участие в коммуникационных маркетинговых мероприятиях.</p>	<p>Описать существующие в организации маркетинговые коммуникации. Обосновать целесообразность использования применяемых маркетинговых коммуникаций. Принять участие в коммуникационных маркетинговых мероприятиях.</p>	<p>Экспертная оценка проведения режимного момента на практике по профессиональному модулю. Наблюдение за деятельностью студента на практике</p>
<p>ПК. 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка. Участвовать в разработке маркетинговых решений. Принимать участие в реализации маркетинговых решений.</p>	<p>Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка. Участвовать в разработке маркетинговых решений. Принимать участие в реализации маркетинговых решений.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике Наблюдение за деятельностью студента на практике</p>
<p>ПК. 2.8. По заданию руководства участвовать в реализации сбытовой политики организации в пределах своих должностных обязанностей. Оценить конкурентоспособность товаров предприятия. Оценить конкурентные преимущества данной организации.</p>	<p>По заданию руководства участвовать в реализации сбытовой политики организации в пределах своих должностных обязанностей. Оценить конкурентоспособность товаров предприятия. Оценить конкурентные преимущества данной организации.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике Наблюдение за деятельностью студента на практике</p>

<p>ПК. 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.)</p>	<p>Предложены мероприятия по формированию спроса и стимулированию сбыта товаров.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 3.1 участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.</p>	<p>Участвовал в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определял номенклатуру показателей качества товаров.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике Наблюдение за деятельностью студента на практике</p>
<p>ПК. 3.2. рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.</p>	<p>Участвовал в оценке товаров при изменении (количественном и качественном) градаций качества (привести примеры). Участвовал в списании количественных (нормируемых) и качественных (активируемых) потерь на предприятии.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 3.3. оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями</p>	<p>Расшифровывает маркировку товаров в соответствии с установленными требованиями.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 3.4. классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества</p>	<p>Сравнивает фактический ассортимент товаров на предприятии с ассортиментным перечнем (минимумом).</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>

<p>ПК. 3.5. контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.</p>	<p>Работал с транспортно-сопроводительными документами (приложены копии документов).</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 3.6. обеспечивать соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями</p>	<p>Применяет санитарно-эпидемиологические нормы и правила упаковки и реализации товаров.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 3.7. проводить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные</p>	<p>Владеет составлением документов по приемке товаров по количеству и качеству</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 3.8. работать с документами по подтверждению соответствия, участвовать в мероприятиях по контролю</p>	<p>Знает документы по подтверждению соответствия: сертификаты и декларации соответствия (приложены копии документов).</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ВРП. 4.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.</p>	<p>Принимал участие в ведение деловых переговоров. Принимал участие в разработке программы совершенствования коммерческой деятельности торговой организации.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>

<p>ВРП. 4.2. На своем участке работы управлять товарными потоками и запасами, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.</p>	<p>Принимал участие в организации работы на складе.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике Наблюдение за деятельностью студента на практике.. Защита отчета по практике.</p>
<p>ВРП. 4.3. Принимать товары по количеству и качеству.</p>	<p>Изучил размещение и хранение товарных запасов. Изучил алгоритм принятия товаров.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике Наблюдение за деятельностью студента на практике.. Защита отчета по практике</p>
<p>ВРП. 4.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной оптовой торговли.</p>	<p>Изучил все виды и типы организаций розничной и оптовой торговли.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике Наблюдение за деятельностью студента на практике.. Защита отчета по практике</p>
<p>ВРП. 4.5 Оказывать основные и дополнительные услуги розничной и оптовой торговли.</p>	<p>Изучил основные и дополнительные услуги, а также их применение.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике Наблюдение за деятельностью студента на практике.. Защита отчета по практике.</p>
<p>ВРП. 4.6 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p>	<p>Научился применять логистические системы и методы</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике Наблюдение за деятельностью студента на практике.. Защита отчета по практике</p>
<p>ВРП. 4.7. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров</p>	<p>Изучил основные потребности, виды спроса покупателей данной организации, соответствующие им типы маркетинга, для обеспечения целей организации, изучил маркетинговые ходы для увеличения эффективности продаж.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>

<p>ВРП. 4.8 Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.</p>	<p>Проводил оценку конкурентоспособности товаров. Анализ маркетинговой среды организации. Принимал участие в реализации сбытовой политики: каналов и стратегии сбыта, оценке конкурентоспособности товаров и организации.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике..</p>
<p>ВРП.4.9 Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.</p>	<p>Изучал ассортимент организации, ходовые позиции, научился формировать ассортимент, определять номенклатуру показателей качества товаров, работать с поставщиками, работать с технической документацией: товарные накладные, счета-фактуры, удостоверения качества. Принимал участие в приемке товаров по количеству и качеству, сравнивая фактически поступившие товары с данными сопроводительных документов.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

<p>Результаты (освоенные общие компетенции)</p>	<p>Основные показатели оценки результата</p>	<p>Формы и методы контроля и оценки</p>
<p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p>	<p>Понимает сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявляет к ней устойчивый интерес.</p>	<p>Экспертная оценка на практических занятиях, в процессе учебной практики Экспертная оценка в ходе выполнения исследовательской и проектной работы студента</p>
<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач,</p>	<p>Может организовать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p>	<p>Решение ситуационных задач; Экспертная оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной практике</p>

оценивать их эффективность и качество.		
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Принимает решения в стандартных и нестандартных ситуациях и готов нести за них ответственность.	Экспертная оценка на практических занятиях, в процессе учебной практики Экспертная оценка в ходе выполнения исследовательской и проектной работы студента
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Демонстрирует осуществление поиска и использования информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Решение ситуационных задач; Экспертная оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной практике
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Демонстрирует использование информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности.	Экспертная оценка на практических занятиях, в процессе учебной практики Экспертная оценка в ходе выполнения исследовательской и проектной работы студента
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Работает в коллективе и в команде, эффективно общается с коллегами, руководством, потребителями.	Решение ситуационных задач; Экспертная оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной практике
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Самостоятельно определяет задачи профессионального и личностного развития, занимается самообразованием, осознанно планирует повышение квалификации.	Экспертная оценка конспектов мероприятий; Экспертиза проектов
ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.	Ведет здоровый образ жизни, применяет спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.	Экспертная оценка в процессе прохождения практики. Защита портфолио: рефлексивный анализ (личный маршрут студента)
ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.	Пользуется иностранным языком как средством делового общения.	

<p>ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.</p>	<p>Логически верно, аргументировано и ясно излагает устную и письменную речь.</p>	<p>Экспертная оценка в процессе прохождения практики.</p>
<p>ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.</p>	<p>Готов обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.</p>	<p>Защита портфолио: рефлексивный анализ (личный маршрут студента)</p>
<p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>Соблюдает действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>Экспертная оценка в процессе прохождения практики.</p>