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

КОЛЛЕДЖ

УТВЕРЖДАЮ
Директор НЧФ КИУ

Чернышева Т.Н.

ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

программы подготовки специалистов среднего звена
по специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

(на базе среднего общего образования)

(квалификация выпускника – менеджер по продажам) базовая подготовка

Набережные Челны – 2020

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 2020 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) 3
2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) 11
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПРАКТИКИ . 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 (по профилю специальности) является частью программы подго- товки специалистов среднего звена (далее – ППССЗ), обеспечивающей реализа- цию федерального государственного образовательного стандарта среднего про- фессионального 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 сохраняемости 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, обслужи- вающих 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. Коммерция (по отраслям)

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:

<table>
<tr><td colspan="3">ПМ.01</td></tr>
<tr><td>ПК 1.1</td><td>Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.</td><td rowspan="8">иметь практический опыт (ПО):
- 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;
уметь (У):
- 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;
знать (З):
- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой дея-</td></tr>
<tr><td>ПК 1.2</td><td>На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работы на складе, размещать товарные запасы на хранение</td></tr>
<tr><td>ПК 1.3</td><td>Принимать товары по количеству и качеству.</td></tr>
<tr><td>ПК 1.4</td><td>Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли</td></tr>
<tr><td>ПК 1.5</td><td>Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</td></tr>
<tr><td>ПК 1.6</td><td>Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.</td></tr>
</table>

ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	тельности; - 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; - 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.
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.	
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.	**иметь практический опыт:** - 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; **уметь (У):** - 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; **знать (З):** - средства удовлетворения потребностей; - средства распределения и продвижения товаров; - маркетинговые коммуникации и их характеристику; - методы изучения рынка, анализа окружающей сре-
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 пока-	

	затели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	ды; - конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности; - этапы маркетинговых исследований; - процесс управления маркетингом.
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 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 сохраняемости товаров.		
ПК 3.1	участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	***иметь практический опыт (ПО):*** - определения показателей ассортимента товаров; - распознавания товаров по ассортиментной принадлежности; ***уметь (У)*:** - классифицировать товары; - анализировать структуру ассортимента и формировать торговый ассортимент с учетом факторов

ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ПК 3.5 ПК 3.6 ПК 3.7 ПК 3.8	рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию. оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями. классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества. контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов. обеспечивать соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями. проводить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные. работать с документами по подтверждению соответствия, участвовать в мероприятиях по контролю.	внешней и внутренней среды предприятия (организации). ***Знать (3):*** - товароведную классификацию товаров; свойства и показатели ассортимента, его структуру; - основные направления формирования торгового ассортимента на предприятии (организации); - процедуры формирования ассортимента товаров.
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	**иметь практический опыт (ПО):** - участия в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров; - – разработки и построения планограмм;

	выполнение, предъявлять претензии и санкции.	- – определения оптимального уровня обслуживания; - – анализа запланированных и фактических покупок; - – соблюдения этических норм поведения;
ВРП. 4.2. . ВРП. 4.3 ВРП. 4.4. ВРП. 4.5 ВРП. 4.6 ВРП. 4.7 ВРП. 4.8 ВРП. 4.9	На своем участке работы управлять товарными потоками и запасами, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение. Принимать товары по количеству и качеству. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной оптовой торговли. Оказывать основные и дополнительные услуги розничной и оптовой торговли. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации. Участвовать в	**уметь (У):** – 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; **знать (З) :** – 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; – выкладку товаров в зале магазина;

	формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	– 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 АВС»; – 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 про- филю специальности) является комплексный дифференцированный зачет.

Наименование профессио-нального модуля – вида профессиональной дея-тельности	**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 дея-тельности.	Дифференцированный зачет	36	1
ПМ. 03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохра-няемости 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 (рассредоточено/ концентрированно) 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.	Подготовить перечень основных поставщиков товаров, заключивших договора с предприятием. Проанализировать претензионную работу по договорам, заключаемым на предприятии (в торговой организации) при установлении коммерческих связей с поставщиками. Самостоятельно составить и правильно оформить типовой договор поставки.	4	концентрированно *Торговая организация*	2,3	Подготовил перечень основных поставщиков товаров, заключивших договора с предприятием. Проанализировал претензионную работу по договорам, заключаемым на предприятии (в торговой организации) при установлении коммерческих связей с поставщиками. Самостоятельно составил и правильно оформил типовой договор поставки.
ПК. 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работы на складе, размещать товарные запасы на хранение	Принять участие в размещении товаров на складе. Проанализировать и оценить организацию процесса управления товарными запасами на предприятии (нормирование товарных запасов, установление их необходимых размеров).	4		3	Принимал участие в размещении товаров на складе. Проанализировал и оценил организацию процесса управления товарными запасами на предприятии (нормирование товарных запасов, установление их необходимых размеров).

ПК. 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.	Ознакомиться с правилами приемки товаров по количеству и качеству. Принять участие в подготовке товаров к продаже. Разместить и выложить товары в торговом зале.	4	2,3	Ознакомился с правилами приемки товаров по количеству и качеству. Принимал участие в подготовке товаров к продаже, размещении и выкладке товаров в торговом зале.
ПК. 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	Охарактеризовать предприятие по ассортиментному профилю, размеру торговой площади, применяемому методу торгового обслуживания.	4	2,3	Охарактеризовал предприятие по ассортиментному профилю, размеру торговой площади, применяемому методу торгового обслуживания.
ПК. 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Принять участие в оказании дополнительных услуг потребителям с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли.	6	2,3	Принимал участие в оказании дополнительных услуг потребителям с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли.
ПК. 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	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 условий на предприятии, предотвращающих возникновение профессиональных заболеваний работников (душевые кабин, кондиционеры, шторы-жалюзи, мягкие напольные покрытия и т.п.). Сделать вывод о соблюдении персоналом норм охраны труда и противопожарной безопасности на исследуемом предприятии с целью подготовки к добровольной сертификации.	10	2,3	Охарактеризовал условия и охрану труда на рабочих местах персонала предприятия (в качестве примера могут быть представлены образцы документов по технике безопасности). Указал наличие спецодежды, средств коллективной и индивидуальной защиты, а также их состояние на предприятии. Сделал выводы об обеспечении санитарно-гигиенических условий на предприятии, предотвращающих возникновение профессиональных заболеваний работников (душевые кабин, кондиционеры, шторы-жалюзи, мягкие напольные покрытия и т.п.). Сделал вывод о соблюдении персоналом норм охраны труда и противопожарной безопасности

					на исследуемом предприятии с целью подготовки к добровольной сертификации.
ПК. 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Подготовить схему организационной структуры предприятия (линейная, функциональная структура и т.п.). Проанализировать квалификационные требования, предъявляемые к менеджеру по продажам на предприятии согласно должностной инструкции.	10	2,3	Подготовил схему организационной структуры предприятия (линейная, функциональная структура и т.п.). Проанализировал квалификационные требования, предъявляемые к менеджеру по продажам на предприятии согласно должностной инструкции.
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	Овладел основными методами и приемами 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 способы и критерии выбора поставщиков (например: качество и цена товара, сроки поставок, расчеты и т.п.), каналов распределения с целью рационального перемещения товарных потоков. Проанализировать документооборот в процессе товародвижения (при хранении, размещении, экспедировании и т.п.).	10	2,3	Проанализировал способы и критерии выбора поставщиков (например: качество и цена товара, сроки поставок, расчеты и т.п.), каналов распределения с целью рационального перемещения товарных потоков. Проанализировал документооборот в процессе товародвижения (при хранении, размещении, экспедировании и т.п.).

ПК. 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	Подготовить перечень оборудования с учетом осуществляемых на предприятии торгово-технологических процессов и операций. Подготовить весы к работе и взвесить товар на весах различных типов. Освоить навыки работы кассира на контрольно-кассовой машине (подготовить контрольно-кассовую машину к работе, выбить кассовый чек). Ознакомиться с содержанием кассовой документации и порядком ее ведения. Определить потребности предприятия в торгово-технологическом оборудовании в соответствии с нормами оснащения торговых организаций.	10			2,3	Подготовил перечень оборудования с учетом осуществляемых на предприятии торгово-технологических процессов и операций. Подготовил весы к работе и взвесить товар на весах различных типов. Освоил навыки работы кассира на контрольно-кассовой машине (подготовить контрольно-кассовую машину к работе, выбить кассовый чек). Ознакомился с содержанием кассовой документации и порядком ее ведения. Определил потребности предприятия в торгово-технологическом оборудовании в соответствии с нормами оснащения торговых организаций.
		Всего:	**72**				
ПМ 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности				концентрированно	*Торговая организация*		
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.	Определить остатки каждого наименования товаров выбранной товарной группы.	4			2,3	Определил остатки каждого наименования товаров выбранной товарной группы.
ПК. 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	Проверить правильность составления организационно – распорядительных документов.	4			3	Проверил правильность составления организационно – распорядительных документов.

ПК. 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	Проанализировать динамику и структуру продаж товарных групп. Рассчитать рентабельность продаж.	4	2,3	Проанализировал динамику и структуру продаж товарных групп. Рассчитал рентабельность продаж.
ПК. 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату	Проанализировать состав персонала и уровень заработной платы персонала.	4	2,3	Проанализировал состав персонала и уровень заработной платы персонала.
ПК. 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	Определять виды спроса на товары и соответствующие им виды маркетинга.	4	3	Определял виды спроса на товары и соответствующие им виды маркетинга.
ПК. 2.6.	Описать существующие в организации маркетинговые коммуникации. Обосновать целесообразность использования применяемых маркетинговых коммуникаций. Принять участие в коммуникационных маркетинговых мероприятиях.	Описать существующие маркетинговые коммуникации на предприятии.	4	2	Описал существующие маркетинговые коммуникации на предприятии.
ПК. 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка. Участвовать в разработке маркетинговых решений. Принимать участие в реализации маркетинговых решений.	Провести маркетинговое исследование рынка.	4	2,3	Провел маркетинговое исследование рынка.
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.	Оценить конкурентоспособность предприятия.	4	3	Оценил конкурентоспособность предприятия.
ПК. 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные	Проанализировать финансово-хозяйственную деятельность предприятия. Разработать рекомендации по	4	2,3	Проанализировал финансово-хозяйственную деятельность предприятия. Разработал рекомендации по

	рас- четы с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.)	совершенствованию деятельности предприятия. Составить бюджет доходов и расходов структурного подразделения базы практики.				совершенствованию деятельности предприятия. Составил бюджет доходов и расходов структурного подразделения базы практики.
		Итого	**36**			
	ПМ 03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров					
ПК. 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	Проанализировать классификацию и распределение товаров в ассортименте по группам, сделать вывод о правильности выбора метода классификации товаров и их распределения по группам. Определить показатели широты, полноты, устойчивости ассортимента однородной группы товаров (группа товаров выбирается студентом самостоятельно).	6	*концентрированно*	*Торговая организация*	2,3 Проанализировал классификацию и распределение товаров в ассортименте по группам, сделать вывод о правильности выбора метода классификации товаров и их распределения по группам. Определил показатели широты, полноты, устойчивости ассортимента однородной группы товаров (группа товаров выбирается студентом самостоятельно).
ПК. 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.	Установить виды товарных потерь на предприятии и причины их возникновения.	6			3 Установил виды товарных потерь на предприятии и причины их возникновения.
ПК. 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями	Расшифровать маркировку продовольственных и непродовольственных товаров и установить ее соответствие установленным требованиям.	4			3 Расшифровал маркировку продовольственных и непродовольственных товаров и установил ее соответствие установленным требованиям.

ПК. 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества	Выборочно проверить качество товаров, реализуемых на предприятии, определив перечень потребительских свойств и показателей, характерных для данных образцов, сопоставив с требованиями нормативно-технических документов, установить их соответствие или несоответствие. Диагностировать (распознать) дефекты, выявленные при оценке качества товарных образцов и установить причины их возникновения. Определить градации качества исследуемых товаров (сорт, марка, категория, номер и др.).	4

2,3	Выборочно проверил качество товаров, реализуемых на предприятии, определив перечень потребительских свойств и показателей, характерных для данных образцов, сопоставив с требованиями нормативно-технических документов, установить их соответствие или несоответствие. Диагностировал (распознавал) дефекты, выявленные при оценке качества товарных образцов и установить причины их возникновения. Участвовал в определении градации качества исследуемых товаров (сорт, марка, категория, номер и др.).

ПК. 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость проверять, соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	Ознакомиться с санитарно-эпидемиологическими нормами и правилами упаковки и реализации товаров и их соблюдением на предприятии. Проанализировать процесс хранения товаров на предприятии (в торговом зале, складских помещениях) и условия их транспортирования. Подготовить заключение о соблюдении режимов и сроков хранения товаров на предприятии и их транспортирования в соответствии с санитарно-эпидемиологическими требованиями.	4	2,3	Ознакомился с санитарно-эпидемиологическими нормами и правилами упаковки и реализации товаров и их соблюдением на предприятии. Проанализировал процесс хранения товаров на предприятии (в торговом зале, складских помещениях) и условия их транспортирования. Подготовил заключение о соблюдении режимов и сроков хранения товаров на предприятии и их транспортирования в соответствии с санитарно-эпидемиологическими требованиями.
ПК. 3.6.	Обеспечивать соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями	Проанализировать состояние, свойства и качество тары, упаковки товаров (товарных партий) в соответствии с санитарно-эпидемиологическими требованиями.			Проанализировал состояние, свойства и качество тары, упаковки товаров (товарных партий) в соответствии с санитарно-эпидемиологическими требованиями.
ПК. 3.7.	~~П~~роводить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные	Ознакомиться с документами по приемке товаров по количеству и качеству.	4	2,3	Ознакомлен с документами по приемке товаров по количеству и качеству
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	2	Знает документы по подтверждению соответствия: сертификаты и декларации соответствия (приложены копии документов).

		Итого	**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.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	6	концентрированно	*Торговая организация*	2,3	Участвовал в установлении контактов с деловыми партнерами, заключал договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ВРП. 4.2.	На своем участке работы управлять товарными потоками и запасами, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	На своем участке работы управлять товарными потоками и запасами, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	2				На своем участке работы управлял товарными потоками и запасами, организовывал работу на складе, размещал товарные запасы на хранение
ВРП. 4.3.	Принимать товары по количеству и качеству.	Принимать товары по количеству и качеству.	2				Принимал товары по количеству и качеству.
ВРП. 4.4.	Оказывать основные и дополнительные услуги розничной и оптовой торговли. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной оптовой торговли	Оказывать основные и дополнительные услуги розничной и оптовой торговли. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной оптовой торговли	2				Оказывал основные и дополнительные услуги розничной и оптовой торговли. Идентифицировал вид, класс и тип организаций розничной оптовой торговли
ВРП. 4.5	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	2				Применял логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков
ВРП. 4.6	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных	4				Реализовывал сбытовую политику организации в пределах своих должностных

	конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.					обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ВРП. 4.7.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	4			2	Выявлял потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, участвовал в формировании спроса и стимулировании сбыта товаров
ВРП. 4.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	4				Реализовывал сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивал конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ВРП. 4.9.	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.	10			2, 3	Участвовал в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определял номенклатуру показателей качества товаров.
		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 документации, необходимой для проведения практики:

– положение о практике обучающихся, осваивающих ППССЗ среднего профессионального образования;

– программа производственной практики;

– бланк дневника прохождения производственной практики (по профилю специальности;

– бланк аттестационного листа и характеристики профессиональной деятельности по соответствующему профессиональному модулю;

– график проведения производственной практики.

3.2. Реализация программы производственной практики

Производственная практика проводится в отделах сбыта, маркетинга, а также в торговых залах и складах производственных, обслуживающих и сервисных, организациях. Студент использует документацию, материально-техническую базу организации. Одновременно, студент может пользоваться и материально-технической базой университета. К ней относится кабинет менеджмента и экономики организации: учебная аудитория для проведения лекций, практических и семинарских занятий, для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: специализированная учебная мебель. ТСО: видеопроекционное оборудование/переносное видеопроекционное оборудование; доска; компьютер или ноутбук.

Лицензионное программное обеспечение:

1. Microsoft Windows 10
2. Microsoft Office Standard 2013
3. Microsoft Office Professional 2013
4. Kaspersky Endpoint Security 10

3.3. 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://urait.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.znanium.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.znanium.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.znanium.com/read?id=334068

5. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. – 3-е изд., стер. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. – 268 с. – Режим доступа: https://new.znanium.com/catalog/product/1091543

Дополнительная литература:

1. 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

2. Карнаух, Н. Н. Охрана труда [Электронный ресурс] : учебник / Н. Н. Карнаух. – М. : Издательство Юрайт, 2019. – 380 с. – Режим доступа: https://urait.ru/bcode/433281

3. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли [Электронный ресурс] : учебник / О. В. Памбухчиянц. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. – 296 с. – Режим доступа :https://new.znanium.com/catalog/product/1091838

4. 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

5. Родионова, О. М. Охрана труда [Электронный ресурс] : учебник / О. М. Родионова, Д. А. Семенов. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 113 с. – Режим доступа: https://urait.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://urait.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.znanium.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://urait.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.znanium.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://urait.ru/bcode/457271

Дополнительная литература

1. Алексунин, В. А. Маркетинг [Электронный ресурс] : учебник / В. А. Алексунин. – 6-е изд. – М. : Дашков и К, 2019. – 214 с. – Режим доступа: https://new.znanium.com/catalog/product/1091798

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.znanium.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.znanium.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://urait.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.znanium.com/read?id=338379

6. Канке, А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс] : учеб. пособие / А.А. Канке, И.П. Кошевая. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2020. – 288 с. – Режим доступа : https://new.znanium.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://urait.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://urait.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.znanium.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.znanium.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://urait.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://urait.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://urait.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.znanium.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.znanium.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://urait.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.znanium.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.znanium.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.znanium.com/read?id=303352

2. Замедлина, Е. А. Товароведение и экспертиза товаров [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Е. А. Замедлина. – М.:ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 156 с.- Режим доступа: https://new.znanium.com/read?id=339739

3. Криштафович, В. И. Теоретические основы товароведения + еПриложение: 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://urait.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. Иванова, Т. Н. Товароведение и экспертиза пищевых концентратов и пищевых добавок [Электронный ресурс] : учебник / Т.Н. Иванова, В.М. Позняковский, В.Ф. Добровольский. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2020. – 265 с. – Режим доступа: https://new.znanium.com/read?id=348471

7. Павлова, Т. С. Основы товароведения продовольственных товаров [Электронный ресурс]: учебное пособие / Т.С. Павлова. – Москва : ИНФРА-М, 2020. – 221 с. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: https://new.znanium.com/read?id=358339

8. Моисеенко, Н.С. Основы товароведения [Электронный ресурс]:

учебник / Моисеенко Н.С. – Москва : КноРус, 2021. – 413 с. – Режим доступа https://book.ru/book/936104

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://urait.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://urait.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://urait.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.znanium.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.znanium.com/read?id=303358

4. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. – 3-е изд., стер. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. – 268 с. – Режим доступа: https://new.znanium.com/catalog/product/1091543

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.znanium.com/catalog/product/1091838

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 контроля и оценки
ПК. 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Подготовлен перечень основных поставщиков товаров, заключивших договора с предприятием. Проанализирована претензионную работу по договорам, заключаемым на предприятии (в торговой организации) при установлении коммерческих связей с поставщиками. Самостоятельно составлен и правильно оформлен типовой договор поставки.	Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.
К. 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работы на складе, размещать товарные запасы на хранение	Принял участие в размещении товаров на складе. Проанализировал и оценил организацию процесса управления товарными запасами на предприятии (нормирование товарных запасов, установление их необходимых размеров).	Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.
ПК. 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	Ознакомился с правилами приемки товаров по количеству и качеству. Принимал участие в подготовке товаров к продаже. Разместить и выложить товары в торговом зале.	Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.
ПК. 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	Охарактеризовано предприятие по ассортиментному профилю, размеру торговой площади, применяемому методу торгового обслуживания.	Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.

ПК. 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Принял участие в оказании дополнительных услуг потребителям с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли.	Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.
ПК. 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Охарактеризованы условия и охрану труда на рабочих местах персонала предприятия (в качестве примера могут быть представлены образцы документов по технике безопасности). Указано 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 о соблюдении персоналом норм охраны труда и противопожарной безопасности на исследуемом предприятии с целью подготовки к добровольной сертификации.	Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.
ПК. 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делово- го и управленческого общения.	Подготовлена схема организационной структуры предприятия (линейная, функциональная структура и т.п.). Проанализированы квалификационные требования, предъявляемые к менеджеру по продажам на предприятии согласно должностной инструкции.	Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.

ПК. 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Овладел основными методами и приемами статистики для решения практических задач коммерческой деятельности.	Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.
ПК. 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Проанализированы способы и критерии выбора поставщиков (например: качество и цена товара, сроки поставок, расчеты и т.п.), каналов распределения с целью рационального перемещения товарных потоков. Проанализирован документооборот в процессе товародвижения (при хранении, размещении, экспедировании и т.п.).	Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.
ПК. 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Подготовлен перечень оборудования с учетом осуществляемых на предприятии торгово-технологических процессов и операций. Осуществлял подготовку весов к работе и взвешивал товар на весах различных типов. Освоил навыки работы кассира на контрольно-кассовой машине (подготовить контрольно-кассовую машину к работе, выбить кассовый чек). Ознакомился с содержанием кассовой документации и порядком ее ведения. Определены потребности предприятия в торгово-технологическом оборудовании в соответствии с нормами оснащения торговых организаций.	Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.
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.	Определены остатки каждого наименования товаров выбранной товарной группы.	Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.

ПК. 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	Проверена правильность составления организационно – распорядительных документов.	Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.
ПК. 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	Проанализирована динамика и структура продаж товарных групп. Рассчитана рентабельность продаж.	Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.
ПК. 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату	Проанализирован состав персонала и уровень заработной платы персонала.	Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.
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.	Определены виды спроса на товары и соответствующие им виды маркетинга.	Экспертная оценка разрабатываемых планов Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике
ПК. 2.6. Описать существующие в организации маркетинговые коммуникации. Обосновать целесообразность использования применяемых маркетинговых коммуникаций. Принять участие в коммуникационных маркетинговых мероприятиях.	Описаны существующие маркетинговые коммуникации на предприятии.	Экспертная оценка проведения режимного момента на практике по профессиональному модулю. Наблюдение за деятельностью студента на практике

ПК. 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка. Участвовать в разработке маркетинговых решений. Принимать участие в реализации маркетинговых решений.	Проведено маркетинговое исследование рынка.	Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике Наблюдение за деятельностью студента на практике
ПК. 2.8. По заданию руководства участвовать в реализации сбытовой политики организации в пре- делах своих должностных обязанностей. Оценить конкурентоспособность товаров предприятия. Оценить конкурентные преимущества данной организации.	Оценена конкурентоспособность предприятия.	Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике Наблюдение за деятельностью студента на практике
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.)	Проанализирована финансово-хозяйственная деятельность предприятия. Разработаны рекомендации по совершенствованию деятельности предприятия. Составлен бюджет доходов и расходов структурного подразделения базы практики.	Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.
ПК. 3.1 участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	Проанализирована классификация и распределение товаров в ассортименте по группам, сделан вывод о правильности выбора метода классификации товаров и их распределения по группам. Определены показатели широты, полноты, устойчивости ассортимента однородной группы товаров (группа товаров выбирается студентом самостоятельно).	Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике Наблюдение за деятельностью студента на практике

ПК. 3.2. рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.	Установлены виды товарных потерь на предприятии и причины их возникновения.	Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.
ПК. 3.3. оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями	Расшифрованы маркировку продовольственных и непродовольственных товаров и установить ее соответствие установленным требованиям.	Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.
ПК. 3.4. классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества	Выборочно проверено качество товаров, реализуемых на предприятии, определив перечень потребительских свойств и показателей, характерных для данных образцов, сопоставив с требованиями нормативно-технических документов, установить их соответствие или несоответствие. Диагностированы(распознаны) дефекты, выявленные при оценке качества товарных образцов и установить причины их возникновения. Определена градация качества исследуемых товаров (сорт, марка, категория, номер и др.).	Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.

ПК. 3.5. контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	Ознакомлен с санитарно-эпидемиологическими нормами и правилами упаковки и реализации товаров и их соблюдением на предприятии. Проанализирован процесс хранения товаров на предприятии (в торговом зале, складских помещениях) и условия их транспортирования. Подготовлено заключение о соблюдении режимов и сроков хранения товаров на предприятии и их транспортирования в соответствии с санитарно-эпидемиологическими требованиями.	Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.
ПК. 3.6. обеспечивать соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями	Проанализировано состояние, свойства и качество тары, упаковки товаров (товарных партий) в соответствии с санитарно-эпидемиологическими требованиями.	Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.
ПК. 3.7. проводить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные	Ознакомлен с документами по приемке товаров по количеству и качеству.	Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.
ПК. 3.8. работать с документами по подтверждению соответствия, участвовать в мероприятиях по контролю	Ознакомлен с документами по подтверждению соответствия: сертификаты и декларации соответствия (приложить копии документов).	Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.

ВРП. 4.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Участвовал в установлении контактов с деловыми партнерами, заключал договора и контролировал их выполнение, предъявлял претензии и санкции.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ВРП. 4.2. На своем участке работы управлять товарными потоками и запасами, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	На своем участке работы управлял товарными потоками и запасами, организовывал работу на складе, размещал товарные запасы на хранение	На своем участке работы управлять товарными потоками и запасами, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение
ВРП. 4.3. Принимать товары по количеству и качеству.	Принимал товары по количеству и качеству.	Принимать товары по количеству и качеству.
ВРП. 4.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной оптовой торговли.	Оказывал основные и дополнительные услуги розничной и оптовой торговли. Идентифицированы вид, класс и тип организаций розничной оптовой торговли	Оказывать основные и дополнительные услуги розничной и оптовой торговли. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной оптовой торговли
ВРП. 4.5 Оказывать основные и дополнительные услуги розничной и оптовой торговли.	Применял логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков
ВРП. 4.6 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Реализовывал сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ВРП. 4.7. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	Выявлены потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, сформирован спрос и стимулировать сбыт товаров	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 организации.	Реализовывал сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивал конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ВРП.4.9 Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	Участвовал 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.

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.

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

эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	руководством, потребителями.	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, заниматься 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	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
физического развития и телосложения.		(личный маршрут студента)
ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.	Пользуется иностранным языком как средством делового общения.	
ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.	Логически верно, аргументировано и ясно излагает устную и письменную речь.	Экспертная оценка в процессе прохождения практики.
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.	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.	Защита портфолио: рефлексивный анализ (личный маршрут студента)
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Соблюдает действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Экспертная оценка в процессе прохождения практики.