



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

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

Ю.Л. Камашева

ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

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 УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	4
2. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	12
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ.....	22
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ.....	28

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

1. Товары, производимые и/или реализуемые в производственных, обслуживающих организациях.

2. Услуги, оказываемые сервисными организациями;

3. Первичные трудовые коллективы.

1.4. Место практики в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная практика студентов является составной частью ППССЗ, обеспечивающей реализацию ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

1.5. Цель учебной практики

Учебная практика направлена на формирование у обучающихся умений, приобретение первоначального практического опыта и реализуется в рамках профессиональных модулей по основным видам профессиональной деятельности для последующего освоения ими профессиональных компетенций.

1.6. Планируемые результаты учебной практики

В результате прохождения учебной практики обучающийся должен пройти подготовительный этап, заключающийся в проведении инструктажей по технике безопасности, противопожарной профилактике, режимности. Обучающийся получает первичные навыки для последующего освоения профессиональных компетенций, соответствующие профессиональным модулям:

ПМ.01		
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договоры 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; 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; <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 дея-
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.	<p>тельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 1.8	Использовать основные методы и приемы	
ПК 1.9	<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.
ПК 1.10		
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.	<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;
ПК. 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	<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;
ПК. 2.3.	<p>Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.</p> <p>Определять основные эконо-</p>	<p>знать (З):</p> <ul style="list-style-type: none"> - средства удовлетворения потребностей; - средства распределения и продвижения товаров; - маркетинговые коммуникации и их характеристики; - методы изучения рынка, анализа окружающей среды; - конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности; - этапы маркетинговых исследований; - процесс управления маркетингом.
ПК. 2.4.	<p>экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.</p> <p>Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров</p>	
ПК 2.5.	<p>Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.</p>	
ПК 2.6.	<p>Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.</p>	
ПК 2.7.		

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.	<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.	внешней и внутренней среды предприятия (организации).
ПК 3.3	оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.	<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 3.4	классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты,	

ПК 3.5	определять градации качества. 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 выполнение, предъявлять претензии и санкции.	иметь практический опыт (ПО): <ul style="list-style-type: none"> - участия в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров; - – разработки и построения плановграмм; - – 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; – 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»;
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 организации.	
ВРП. 4.9	Участвовать	

	<p>ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.</p>	<p>–атмосферу магазина, влияние факторов атмосферы на покупателей. –понятие морали, этики и профессиональной этики, особенности профессиональной этики торгового работника; –правила проведения деловых переговоров, составляющие имиджа.</p>
--	--	---

1.7.Количество часов на освоение программы учебной практики и формы контроля:

Итоговой формой контроля и оценки учебной практики 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	36	1
ПМ. 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.	Дифференцированный зачет	72	2
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 УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

код ПК	Учебная практика					
	Наименование ПК	Виды работ, обеспечивающих формирование ПК	Объем часов	Формат практики (распределено/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.	<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	концентрированно <i>Торговая организация г. Казани, ООО «Бахет-ле-1»</i>	2	<p>Знает полное название предприятия (организации)</p> <p>Приведена его торговая марка или логотип.</p> <p>Знает организационно-правовую форму предприятия.</p> <p>Знает место расположение предприятия (организации), 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 по-</p>	4		2	<p>Изучил организацию размещения товарных запасов на хранение.</p> <p>Знает методы управления и продажи товаров на предприятии.</p> <p>Охарактеризовал виды услуг на предприятии (торговой ор-</p>

		мещений, интерьер торгового зала.	
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству.	Ознакомиться с правилами приемки товаров по количеству и качеству.	2
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	Определить тип и специализацию предприятия (организации).	2
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Ознакомиться с основными и дополнительными услугами организации.	2
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 (привести в качестве примера образцы документов о назначении ответственных лиц за технику безопасности и охрану труда; ознакомиться с документами, подтверждающими прохождение персоналом инструктажа).	4

	ганизации) и принять участие в их оказании. Ознакомился с организацией контроля и документальным оформлением торговых операций на предприятии. Знает Закон РФ «О защите прав потребителей» в части (наличие «Уголка потребителей», книги отзывов и предложений (проанализировать имеющиеся записи), информации о товарах и т.п.).
2	Ознакомился с Инструкциями по приемке товаров по количеству и качеству.
2	Знает, как определить тип и специализация предприятия (организации).
2	Знает основные и дополнительные услуги организации.
2	Ознакомился с правилами охраны труда на предприятии. Пройден на предприятии инструктаж по охране труда и технике безопасности (привести в качестве примера образцы документов о назначении ответственных лиц за технику безопасности и охрану труда; ознакомился с документами, подтверждающими прохождение персоналом инструктажа).

						Ознакомлен с инструкцией и изучены правила противопожарной защиты на предприятии.
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Представить организационную структуру предприятия (структуру управления предприятием). Ознакомиться со штатным расписанием, квалификационными требованиями к персоналу (привести в качестве примера образцы должностных инструкций, в т. ч. менеджера по продажам). Ознакомиться с договорами, заключаемыми на предприятии (в торговой организации) при установлении коммерческих связей.	6		2	Представляет организационную структуру предприятия (структуру управления предприятием). Ознакомился со штатным расписанием, квалификационными требованиями к персоналу (привести в качестве примера образцы должностных инструкций, в т. ч. менеджера по продажам). Ознакомился с договорами, заключаемыми на предприятии (в торговой организации) при установлении коммерческих связей.
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Ознакомиться с используемыми основными методами и приемами статистики для решения практических задач коммерческой деятельности.	4		2	Ознакомлен с используемыми 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.	Изучить состав площадей торгового предприятия (организации). Составить схему технологической планировки торгового зала.	4		2	Изучен состав площадей торгового предприятия (организации). Составлена схема технологической планировки торгового зала.
ПК. 1.10	Эксплуатировать торговотехнологическое оборудование.	Определить вид технологической планировки торгового зала. Ознакомиться с используемым	4		2	Знает используемое на предприятии торговотехнологическое оборудование, определяет вид и назна-

		на предприятии торгово-технологическим оборудованием, определив вид и назначение.				чение.	
		Всего:	36				
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.	Опишите порядок документального оформления поступления товаров на склад и их отпуск в торговый зал.	8	концентрированно	Торговая организация г. Казани, ООО «Бахетле-1»	2	Описан порядок документального оформления поступления товаров на склад и их отпуск в торговый зал.
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	Определить виды организационно-распорядительных документов (организационные, распорядительные, справочно-информационные), используемые в организации, и привести примеры документов каждого вида.	8			2	Определены виды организационно-распорядительных документов (организационные, распорядительные, справочно-информационные) и приведены примеры документов каждого вида.
ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	Проведите анализ динамики и структуры продаж по выбранной товарной группе в количественном и суммовом выражении на основе информации коммерческой деятельности организации, применяя традиционные приемы и методы анализа финансово-хозяйственной деятельности. Для проведения анализа необходимо выполнить следующее:	8			2	Знает метод анализа динамики и структуры продаж по выбранной товарной группе в количественном и суммовом выражении, применены традиционные приемы и методы анализа финансово-хозяйственной деятельности. - проанализирована динамика и структура продаж товарной группы по выделенным наименованиям товаров

		- собрать информацию в количественном и суммовом выражении по продажам выделенных наименований товаров в выбранной товарной группе за определенный период осуществления коммерческой деятельности организации. Период проведения анализа студентом может быть выбран самостоятельно (3 дня, 5 дней, неделя, декада, месяц, квартал, год), в зависимости от имеющейся информации, при этом количество выбранных периодов должно быть не менее трех;	
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.	8
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.	Выявить и перечислить: потребности целевых сегментов; виды спроса и соответствующие им виды маркетинга.	8
ПК	Описать существующие в организации маркетинговые коммуникации.	Описать существующие в организации маркетинговые	8

	на основе собранной информации за выбранный аналитический период;
2	Знает как рассчитать показатели рентабельности продаж выбранной товарной группы по выделенным наименованиям и показателями оборачиваемости каждого выделенного наименования выбранной товарной группы.
2	Выявлены и перечислены потребности целевых сегментов. Определены виды спроса и соответствующие им виды маркетинга.
2	Описаны существующие в организации маркетинговые

	Обосновать целесообразность использования применяемых маркетинговых коммуникаций. Принять участие в коммуникационных маркетинговых мероприятиях.	коммуникации. Обосновать целесообразность использования применяемых маркетинговых коммуникаций.	
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка. Участвовать в разработке маркетинговых решений. Принимать участие в реализации маркетинговых решений.	Перечислите какие маркетинговые исследования проводятся в организации, какие маркетинговые решения реализуются.	8
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 товаров предприятия. Оценить конкурентные преимущества данной организации. По заданию руководства участвовать в реализации сбытовой политики организации в пределах своих должностных обязанностей.	8
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.)	Проанализируйте значение налогов с организаций в налоговой системе РФ. Заполните таблицу, отображающую динамику поступления налогов, уплачиваемых организациями в бюджеты различных уровней за последние три года.	8
		Всего:	72

	коммуникации. Обоснованы целесообразность использования применяемых маркетинговых коммуникаций.
2	Перечислены какие маркетинговые исследования проводятся в организации, какие маркетинговые решения реализуются.
2	Сделана объективная оценка конкурентоспособности товаров предприятия. Дана эффективная оценка конкурентных преимуществ данной организации.
2	Проанализированы значение налогов с организаций в налоговой системе РФ. Рассмотрен порядок составления в организации налоговых деклараций по налогам, уплачиваемым хозяйствующим субъектом, сроки представления налоговых деклараций в государственные налоговые органы.

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.	Изучить порядок разработки, утверждения и согласования ассортиментного перечня (минимума). Ознакомиться с документами по приемке товаров по количеству и качеству.	6	концентрировано	Торговая организация г. Казани, ООО «Бахетле-1»	2	Изучен порядок разработки, утверждения и согласования ассортиментного перечня (минимума). Ознакомился с документами по приемке товаров по количеству и качеству.
ПК. 3.2.	рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.	Ознакомиться с порядком уценки товаров при изменении (количественном и качественном) градаций качества (привести примеры). Ознакомиться с порядком списания количественных (нормируемых) и качественных (актируемых) потерь на предприятии.	6			2	Ознакомлен с порядком уценки товаров при изменении (количественном и качественном) градаций качества (привести примеры). Ознакомлен с порядком списания количественных (нормируемых) и качественных (актируемых) потерь на предприятии.
ПК. 3.3.	оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями	Ознакомиться и изучить нормативно-технические документы на продукцию, товары (ГОСТ Р, технические регламенты, ТУ и др.), имеющиеся на предприятии. Оценить и расшифровать маркировку товаров в соответствии с установленными требованиями.	4			2	Знает нормативно-технические документы на продукцию, товары (ГОСТ Р, технические регламенты, ТУ и др.), имеющиеся на предприятии. Знает как расшифровать маркировку товаров в соответствии с установленными требованиями.
ПК. 3.4.	классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества	Изучить ассортимент товаров на предприятии (в организации). Сравнить фактический ассортимент товаров на предприятии	4			2	Изучен ассортимент товаров на предприятии (в организации).

		с ассортиментным перечнем (минимумом).					
ПК. 3.5.	контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	Изучить виды и содержание транспортно-сопроводительных документов (приложить копии документов).	4			2	Знает виды и содержание транспортно-сопроводительных документов.
ПК. 3.6.	обеспечивать соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями	Ознакомиться с санитарно-эпидемиологическими нормами и правилами упаковки и реализации товаров и их соблюдением на предприятии.	4			2	Знает санитарно-эпидемиологические нормы и правила упаковки и реализации товаров.
ПК. 3.7.	проводить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные	Ознакомиться с документами по приемке товаров по количеству и качеству.	4			2	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).
		Всего	36				
ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.							
ВРП. 4.1	На своем участке работы управлять товарными потоками и запасами, организовать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение. Принимать товары по количеству и качеству	Ведение деловых переговоров. Принять участие в разработке программы совершенствования коммерческой деятельности торговой организации. Принять участие в ведении деловых переговоров.			к	т о	Знает методику ведения деловых переговоров. Принять участие в разработке программы совершенствования коммерческой деятельности торговой организации. Принять участие в ведении деловых переговоров.

			6			2,3	
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.	4				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 методы.
ВРП. 4.6	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества	Выявить соответствующие спросу типы маркетинга, для обеспечения целей организации, изучить маркетинговые ходы для увеличения эффективности	2				Изучил соответствующие спросу типы маркетинга, для обеспечения целей организации, изучить маркетинговые ходы для увеличения эффективности продаж.

	организации.	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.	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.	Оценивать конкурентоспособность товаров. Анализа маркетинговой среды организации. Участие в реализации сбытовой политики: каналов и стратегии сбыта. Оценка конкурентоспособности товаров и организации.	8		2	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	8		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.					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 УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

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

3.2. Требования к документации, необходимой для проведения практики

- положение о практике студентов, осваивающих ППССЗ среднего профессионального образования;
- программа учебной практики;
- бланк дневника прохождения учебной практики;
- бланк аттестационного листа и характеристики профессиональной деятельности по соответствующему профессиональному модулю;
- график проведения практики.

3.3. Реализация программы учебной практики

Учебная практика проводится в учебных, учебно-производственных мастерских, лабораториях, либо в организациях в специально оборудованных помещениях на основе договоров между организацией, осуществляющей деятельность по образовательной программе соответствующего профиля (далее - организация), и образовательной организацией.

Оборудование рабочих мест проведения учебной практики:

- учебный класс;
- учебная, методическая, справочная литература,
- комплект учебно-наглядных пособий;
- электронные образовательные ресурсы, в том числе разработанные в колледже (программы, пособия, рекомендации и др.),

3.4. Информационное обеспечение обучения

Нормативно-правовые материалы

1. Федеральный закон «О техническом регулировании» от 27.12.2002 г. № 184-ФЗ (в посл. ред.).
2. Федеральный закон «О качестве и безопасности пищевых продуктов» от 02.01.2000 г. № 29-ФЗ (в посл. ред.).
3. Федеральный закон «Об отходах производства и потребления» от 24.06.1998 г. № 89-ФЗ (в посл. ред.).
4. Федеральный закон «Об экологической экспертизе» от 23.11.1995 г. № 174-ФЗ (в посл. ред.).
5. Федеральный закон «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» от 22.11.1995 г. № 171-ФЗ (в посл. ред.).
6. Закон РФ «О ветеринарии» от 14.05.1993 г. № 4979-1 (в посл. ред.).
7. Закон РФ «Об обеспечении единства измерений» от 27.04.1993 г. № 4871 (в посл. ред.).
8. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 г. № 2300-1 (в посл. ред.).
9. Закон РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товара» от 23.09.1992 г. № 3520-1 (в посл. ред.).
10. Постановление Госстандарта РФ от 30.01.2004 г. № 4 «О национальных стандартах Российской Федерации».
11. Постановление Госстандарта РФ от 26.06.2003 г. № 61 «О внесении изменений в Номенклатуру продукции и услуг (работ) в отношении которых законодательными актами Российской Федерации предусмотрена их обязательная сертификация».
12. Постановление Госстандарта РФ от 06.11.2001 г. № 454-ст «О принятии и введении в действие ОКВЭД».
13. Постановление МЗ РФ «О введении в действие санитарных правил» от 14.11.2001 г. № 36 (в ред. дополнений № 1, утв. постановлением Главного государственного санитарного врача РФ от 20.08.2002 № 27, № 2, утв. постановлением Главного государственного санитарного врача РФ от 15.04.2003 № 41, с изменениями, внесенными постановлением Главного государственного санитарного врача РФ от 31.05.2002 № 18).
14. Постановление Госстандарта РФ от 17.03.1998 г. № 12 «Об утверждении Правил по сертификации «Система сертификации ГОСТ Р. Формы основных документов, применяемых в Системе» » (ред. от 24.11.2005).
15. Постановление Госстандарта РФ от 17.03.1998 г. № 11 «Об утверждении Положения о Системе сертификации ГОСТ Р» (ред. от 22.04.2002).
16. Постановление Госстандарта РФ от 30.07.2002 г. № 64 «О Номенклатуре

продукции и услуг (работ), подлежащих обязательной сертификации, и номенклатуре продукции, соответствие которой может быть подтверждено декларацией о соответствии» (ред. от 01.01.2004).

17. Постановление Госстандарта РФ от 01.09.2003 г. № 99 «Об утверждении порядка проведения Государственным комитетом Российской Федерации по стандартизации и метрологии Государственного контроля и надзора».

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°», 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°», 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.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://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.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://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.znanium.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.znanium.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.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.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. Кошечкина. – 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.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://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.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 / Замедлина Е.А. – 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 + eПриложение: 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.znanium.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 ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Формой отчетности и оценочным материалом студента по учебной практике является составленный отчет, свидетельствующий о закреплении знаний, умений, приобретении практического опыта, формировании профессиональных компетенций, освоении профессионального модуля.

Отчет включает:

- дневник по учебной практике
- аттестационный лист
- характеристику профессиональной деятельности

- текст отчета по учебной практике
- приложения к отчету по учебной практике.

Отчет по учебной практике 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.	Знает полное название предприятия (организации) Приведена его торговая марка или логотип. Знает организационно-правовую форму предприятия. Знает место расположение предприятия (организации), его юридический адрес и указан режим работы.	Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.
ПК. 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работы на складе, размещать товарные запасы на хранение	Изучил организацию размещения товарных запасов на хранение. Знает методы управления и продажи товаров на предприятии. Охарактеризовал виды услуг на предприятии (торговой организации) и принять участие в их оказании. Ознакомился с организацией контроля и документальным оформлением торговых операций на предприятии. Знает Закон РФ «О защите прав потребителей» в части (наличие «Уголка потребителей», книги отзывов и предложений (проанализировать имеющиеся записи), информации о товарах и т.п.).	Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.

<p>ПК. 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.</p>	<p>Ознакомился с Инструкциями 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. 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли</p>	<p>Знает, как определить 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>Знает 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>Ознакомился с правилами охраны труда на предприятии. Пройден на предприятии инструктаж по охране труда и технике безопасности (привести в качестве примера образцы документов о назначении ответственных лиц за технику безопасности и охрану труда; ознакомился с документами, подтверждающими прохождение персоналом инструктажа). Ознакомлен с инструкцией и изучены правила противопожарной защиты на предприятии.</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>Представляет организационную структуру предприятия (структуру управления предприятием). Ознакомился со штатным расписанием, квалификационными требованиями к персоналу (привести в качестве примера образцы должностных инструкций, в т. ч. менеджера по продажам). Ознакомился с договорами, заключаемыми 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>Ознакомлен с используемыми основными методами и приемами 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>Изучен состав площадей торгового предприятия (организации). Составлена схема технологической планировки торгового зала.</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 торговотехнологическое оборудование.</p>	<p>Знает используемое на предприятии торговотехнологическое оборудование, определяет вид и назначение.</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>Описан порядок документального оформления поступления товаров на склад и их отпуск в торговый зал.</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>Определены виды организационно-распорядительных документов (организационные, распорядительные, справочно-информационные) и приведены примеры документов каждого вида.</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>Знает метод анализа динамики и структуры продаж по выбранной товарной группе в количественном и суммовом выражении, применены традиционные приемы и методы анализа финансово-хозяйственной деятельности.</p> <p>- проанализирована динамика и структура продаж товарной группы по выделенным наименованиям товаров на основе собранной</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
	<p>информации за выбранный аналитический период;</p>	

<p>ПК. 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату</p>	<p>Знает как рассчитать показатели 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 (актируемых) 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. Изучил размещение и хранение товарных запасов.</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 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. 4.9Участвовать 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>

