

УЧРЕЖДЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КОЛЛЕДЖ «ТИСБИ»

Согласовано:

Зам. директора по УР

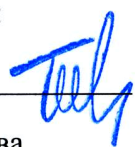
В.К.Сафина



Утверждаю:

Директор

Т.Т.Федорова



«0» апреля 2023 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ
ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)
по специальности 38.02.04 - Коммерция (по отраслям)**

Казань 2023

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	9
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	12
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	18
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ	20

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Производственная практика (по профилю специальности) является составной частью учебного процесса и имеет цель, закрепление и углубление знаний, полученных студентами в процессе теоретического обучения, приобретение необходимых умений, навыков и опыта практической работы по изучаемой специальности *38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовая подготовка*. Производственная практика (по профилю специальности) проводится в соответствии с государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности *38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовая подготовка*.

Производственная практика включает следующие этапы:

- практику для получения первичных профессиональных умений и навыков;
- практику по профилю специальности (технологическую);
- квалификационную практику.

1.2. Цель практики

Практика имеет целью комплексное освоение студентами всех видов профессиональной деятельности по специальности СПО, формирование общих и профессиональных компетенций, а также приобретение студентами необходимых умений и опыта практической работы по специальности *38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовая подготовка*.

Целью практики является:

- непосредственное участие обучающегося в деятельности организации;
- закрепление теоретических знаний, полученных во время аудиторных занятий, учебной практики, полученных при освоении общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей;
- приобщение обучающегося к социальной среде организации с целью приобретения социально-личностных компетенций, необходимых для работы в профессиональной сфере;
- подготовка практических материалов для написания отчета по практике.

Задачи практики:

Практика по профилю специальности направлена на приобретение общих и профессиональных компетенций, на получение первоначального профессионального опыта, подготовку к самостоятельной трудовой деятельности, а также на подготовку отчета по практике в организациях различных организационно-правовых форм.

Поставленные цели достигаются путем знакомства обучающихся с различными предприятиями организационно-правовой формы, организации поиска решений различных задач и выполнения комплекса специальных заданий для развития профессиональных качеств будущего специалиста. В ходе учебной практики обучающийся должен овладеть следующими видами деятельности:

1.3. Требования к результатам освоения производственной практики

В результате прохождения производственной практики по видам профессиональной деятельности обучающийся должен иметь практический опыт:

1. ПМ.01 - Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью
иметь практический опыт:

- приемка товаров по количеству и качеству;
- составление договоров;

- установление коммерческих связей;
 - соблюдение правил торговли;
 - выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатация оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда

2. ПМ.02 - Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности:

иметь практический опыт

- оформление финансовых документов и отчетов;
 - проведение денежных расчетов;
 - расчет основных налогов;
 - анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;
 - выявление потребностей (спроса) на товары;
- реализация маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
- участие в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;
- анализ маркетинговой среды организации

3. ПМ.03 - Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров:

иметь практический опыт

- определение показателей ассортимента;
 - распознавание товаров по ассортиментной принадлежности;
 - оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями;
 - установление градаций качества;
 - расшифровка маркировки;
- контроль режима и сроков хранения товаров; - соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения

ПМ 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих -агент коммерческий

иметь практический опыт:

- составления и ведения договоров, контроля их выполнения;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли; • управления и оценки состояния товарных запасов и потоков;
 - приемки товаров по количеству и качеству;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- размещения товарных запасов на хранение;
 - определения основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли;
 - оценки эффективности оказания основных и дополнительных услуг;
 - использования методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения;
 - построения логистических цепей и схем;
- управления закупочной и коммерческой логистикой;
- выявления потребностей (спроса) на товары;
- обработки и результатов социологического опроса;
- : • определения факторов конкурентоспособности товаров; • оценки экспертным методом конкурентных преимуществ предприятия;

- реализации сбытовой политики организации в пределах своих должностных обязанностей;
- определения показателей ассортимента;
- оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями;
- установления градаций качества; • определения номенклатуры показателей качества товаров;
- контроля режима и сроков хранения товаров;
- проверки соблюдения требований к оформлению сопроводительных документов;
- определения факторов, влияющих на сохранность конкретных групп товаров;

В результате освоения учебной практики формируются общие компетенции и личностные результаты:

<p align="center">Личностные результаты реализации программы воспитания (<i>дескрипторы</i>)</p>	<p align="center">Код личностных результатов реализации программы воспитания</p>
<p>Осознающий себя гражданином России и защитником Отечества, выражающий свою российскую идентичность в поликультурном и многоконфессиональном российском обществе и современном мировом сообществе. Сознаний свое единство с народом России, с Российским государством, демонстрирующий ответственность за развитие страны. Проявляющий готовность к защите Родины, способный аргументированно отстаивать суверенитет и достоинство народа России, сохранять и защищать историческую правду о Российском государстве</p>	<p align="center">ЛР 1</p>
<p>Проявляющий активную гражданскую позицию на основе уважения закона и правопорядка, прав и свобод сограждан, уважения к историческому и культурному наследию России. Осознанно и деятельно выражающий неприятие дискриминации в обществе по социальным, национальным, религиозным признакам; экстремизма, терроризма, коррупции, антигосударственной деятельности. Обладающий опытом гражданской социально значимой деятельности (в студенческом самоуправлении, добровольчестве, экологических, природоохранных, военно-патриотических и др. объединениях, акциях, программах). Принимающий роль избирателя и участника общественных отношений, связанных с взаимодействием с народными избранниками</p>	<p align="center">ЛР 2</p>
<p>Демонстрирующий приверженность традиционным духовно-нравственным ценностям, культуре народов России, принципам честности, порядочности, открытости. Действующий и оценивающий свое поведение и поступки, поведение и поступки других людей с позиций традиционных российских духовно-нравственных, социокультурных ценностей и норм с учетом осознания последствий поступков. Готовый к деловому взаимодействию и неформальному общению с представителями разных народов, национальностей, вероисповеданий, отличающий их от участников групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие социально опасного поведения окружающих и предупреждающий его. Проявляющий уважение</p>	<p align="center">ЛР 3</p>

<p>к людям старшего поколения, готовность к участию в социальной поддержке нуждающихся в ней</p>	
<p>Проявляющий и демонстрирующий уважение к труду человека, осознающий ценность собственного труда и труда других людей. Экономически активный, ориентированный на осознанный выбор сферы профессиональной деятельности с учетом личных жизненных планов, потребностей своей семьи, российского общества. Выражающий осознанную готовность к получению профессионального образования, к непрерывному образованию в течение жизни Демонстрирующий позитивное отношение к регулированию трудовых отношений. Ориентированный на самообразование и профессиональную переподготовку в условиях смены технологического уклада и сопутствующих социальных перемен. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа»</p>	<p>ЛР 4</p>
<p>Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, народу, малой родине, знания его истории и культуры, принятие традиционных ценностей многонационального народа России. Выражающий свою этнокультурную идентичность, сознающий себя патриотом народа России, деятельно выражающий чувство причастности к многонациональному народу России, к Российскому Отечеству. Проявляющий ценностное отношение к историческому и культурному наследию народов России, к национальным символам, праздникам, памятникам, традициям народов, проживающих в России, к соотечественникам за рубежом, поддерживающий их заинтересованность в сохранении общероссийской культурной идентичности, уважающий их права</p>	<p>ЛР 5</p>
<p>Ориентированный на профессиональные достижения, деятельно выражающий познавательные интересы с учетом своих способностей, образовательного и профессионального маршрута, выбранной квалификации</p>	<p>ЛР 6</p>
<p>Осознающий и деятельно выражающий приоритетную ценность каждой человеческой жизни, уважающий достоинство личности каждого человека, собственную и чужую уникальность, свободу мировоззренческого выбора, самоопределения. Проявляющий бережливое и чуткое отношение к религиозной принадлежности каждого человека, предупредительный в отношении выражения прав и законных интересов других людей</p>	<p>ЛР 7</p>
<p>Проявляющий и демонстрирующий уважение законных интересов и прав представителей различных этнокультурных, социальных, конфессиональных групп в российском обществе; национального достоинства, религиозных убеждений с учётом соблюдения необходимости обеспечения конституционных прав и свобод граждан. Понимающий и деятельно выражающий ценность межрелигиозного и межнационального согласия людей, граждан, народов в России. Выражающий сопричастность к преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства, включенный в общественные инициативы, направленные на их сохранение</p>	<p>ЛР 8</p>

<p>Сознающий ценность жизни, здоровья и безопасности. Соблюдающий и пропагандирующий здоровый образ жизни (здоровое питание, соблюдение гигиены, режим занятий и отдыха, физическая активность), демонстрирующий стремление к физическому совершенствованию. Проявляющий сознательное и обоснованное неприятие вредных привычек и опасных наклонностей (курение, употребление алкоголя, наркотиков, психоактивных веществ, азартных игр, любых форм зависимостей), деструктивного поведения в обществе, в том числе в цифровой среде</p>	<p>ЛР 9</p>
<p>Бережливо относящийся к природному наследию страны и мира, проявляющий сформированность экологической культуры на основе понимания влияния социальных, экономических и профессионально-производственных процессов на окружающую среду. Выражающий деятельное неприятие действий, приносящих вред природе, распознающий опасности среды обитания, предупреждающий рискованное поведение других граждан, популяризирующий способы сохранения памятников природы страны, региона, территории, поселения, включенный в общественные инициативы, направленные на заботу о них</p>	<p>ЛР 10</p>
<p>Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры. Критически оценивающий и деятельно проявляющий понимание эмоционального воздействия искусства, его влияния на душевное состояние и поведение людей. Бережливо относящийся к культуре как средству коммуникации и самовыражения в обществе, выражающий сопричастность к нравственным нормам, традициям в искусстве. Ориентированный на собственное самовыражение в разных видах искусства, художественном творчестве с учётом российских традиционных духовно-нравственных ценностей, эстетическом обустройстве собственного быта. Разделяющий ценности отечественного и мирового художественного наследия, роли народных традиций и народного творчества в искусстве. Выражающий ценностное отношение к технической и промышленной эстетике</p>	<p>ЛР 11</p>
<p>Принимающий российские традиционные семейные ценности. Ориентированный на создание устойчивой многодетной семьи, понимание брака как союза мужчины и женщины для создания семьи, рождения и воспитания детей, неприятия насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания</p>	<p>ЛР 12</p>
<p>Демонстрирующий умение эффективно взаимодействовать в команде, вести диалог, в том числе с использованием средств коммуникации</p>	<p>ЛР13</p>
<p>Демонстрирующий навыки анализа и интерпретации информации из различных источников с учетом нормативно-правовых норм</p>	<p>ЛР14</p>
<p>Демонстрирующий готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности</p>	<p>ЛР15</p>

Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями

к деловым качествам личности	
Проявляющий и демонстрирующий уважение к труду человека, осознающий ценность собственного труда и труда других людей. Экономически активный, ориентированный на осознанный выбор сферы профессиональной деятельности с учетом личных жизненных планов, потребностей своей семьи, российского общества. Выражающий осознанную готовность к получению профессионального образования, к непрерывному образованию в течение жизни Демонстрирующий позитивное отношение к регулированию трудовых отношений. Ориентированный на самообразование и профессиональную переподготовку в условиях смены технологического уклада и сопутствующих социальных перемен. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа»	ЛР 4
Демонстрирующий умение эффективно взаимодействовать в команде, вести диалог, в том числе с использованием средств коммуникации	ЛР13
Демонстрирующий навыки анализа и интерпретации информации из различных источников с учетом нормативно-правовых норм	ЛР14
Демонстрирующий готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности	ЛР15

1.4. Количество часов на освоение рабочей программы производственной практики (по профилю специальности)

Всего – 252 часов,

в том числе:

- в рамках освоения ПМ.01 – 72 часов,
- в рамках освоения ПМ.02 – 72 часов,
- в рамках освоения ПМ.03 – 72 часов,
- в рамках освоения ПМ.04 – 36 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения рабочей программы производственной практики (по профилю специальности) является сформированность у обучающихся практических профессиональных умений в рамках профессиональных модулей программы подготовки специалистов среднего звена по основным видам деятельности необходимых для последующего освоения ими профессиональных (ПК) и общих (ОК) компетенций по избранной специальности:

Освоение профессиональных (ПК) компетенций:

Код	Наименование результата обучения
Профессиональные компетенции	
ПМ.01 Организация и управление торгово - сбытовой деятельностью	
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы 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
ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем
ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов
ПК 2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату
ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров
ПК 2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации
ПК 2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений

ПК 2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации
ПК 2.9	Применять методы и 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
ПК 3.2	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию
ПК 3.3	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями
ПК 3.4	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества
ПК 3.5	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов
ПК 3.6	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями
ПК 3.7	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные
ПК 3.8	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю
ПМ.04 Выполнение работ по рабочим профессиям -агент коммерческий	
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству на рабочем месте
ПК. 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров
ПК 3.1	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.2	Рассчитывать товарные потери, предупреждение и списание их.
ПК 3.3	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями
ПК 3.4	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
ПК 4.9	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов
ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

3.1 Тематический план и содержание производственной практики

Код и наименование ПМ и тем производственной практики	Виды работ	Объем часов
ПМ.01 Организация и управление торгово - сбытовой деятельностью	Вводный инструктаж. Изучение деятельности коммерческой службы организации (отделов сбыта, закупок, маркетинга и др.). Анализ состояния культуры обслуживания покупателей, характера записей в Книге отзывов и предложений, действенности применяемых мер по заявлениям покупателей	72
	Определение типа организации розничной торговли. Изучение материально-технической базы торгового предприятия, устройства и технологической планировки магазина, управления технологическим процессом. Оценка соответствия помещений магазина требованиям обеспечения качества и безопасности реализуемых товаров и оказываемых услуг, создания условий для рационального выбора товаров потребителями	
	Изучение организации труда в магазине, обязанностей работников магазина, в том числе по сохранению товароматериальных ценностей и денежных средств. Изучение видов материальной ответственности работников магазина. Изучение требований к качеству услуги розничной торговли (магазина), установленных государственными стандартами, санитарными, противопожарными правилами с учетом профиля и специализации торгового предприятия	
	Изучение порядка проведения производственного и внутрифирменного контроля за формированием ассортимента, обеспечением надлежащего качества и сохраняемости товаров, бесперебойного снабжения предприятия товарами, за работой персонала	
	Анализ порядка заключения хозяйственных договоров на предприятии. Выявление количества заключенных договоров купли-продажи или поставки товаров, суммы закупки в целом и по отдельным поставщикам. Изучение порядка работы с поставщиками товаров, документального оформления договорных отношений. Установление зависимости между ценой, качеством, спросом и конкурентоспособностью товаров, гибкости цен и рыночной конъюнктуры. Анализ состояния оперативного учета и контроля выполнения договоров - поставки. Проведение выборочного контроля объемов поступления товаров в соответствии с заключенными договорами, а также соблюдение обязательств по качеству, количеству товаров, срокам поставки	
	Анализ транспортного обеспечения предприятия. Изучение порядка составления и согласования графиков завоза товаров в торговое предприятие. Анализ товарно-сопроводительных документов, правильности их заполнения. Изучение порядка выставления претензий поставщику при расхождении в количестве и качестве товаров и тары, двустороннего акта приемки товаров.	

	Выполнение работ по сдаче-приемке многооборотной тары и оформление на нее соответствующей документации. Изучение обеспечения безопасности потребительских товаров. Анализ наличия и правильности заполнения сертификатов или декларации на товары, подлежащие обязательной сертификации или декларированию, а также удостоверение качества	
	Анализ состояния информационного обеспечения коммерческой деятельности на торговом предприятии. Анализ эффективности использования различных средств информации. Участие в оформлении витрин. Установление соответствия данных, приведенных на маркировке товаров, регламентированным действующими стандартами требованиям. Изучение наличия на маркировке товаров информационных знаков и их расшифровка. Анализ правильности заполнения кассовых и товарных чеков. Изучение мероприятий по защите коммерческой информации и тайны. Оценка этих мероприятий	
	Выполнение технологических операций по обеспечению товародвижения, определению оптовых торговцев. Выполнение технологических операций по приемке товаров по количеству и качеству, размещение, укладка и хранение товара	
	Выполнение работ по отпуску товара со склада, по подготовке товаров к продаже с соблюдением требований санитарно – эпидемиологической службы, правил торговли	
	Выполнение технологических операций по выкладке, реализации товаров с соблюдением требований санитарно – эпидемиологической службы, правил торговли, защиты прав потребителей	
	Выполнение технологических операций при эксплуатации торгово – технологического оборудования в соответствии с назначением, соблюдением Правил торговли, правил охраны труда и техники безопасности	
	Выполнение технологических операций при работе с применением торгово – технологического оборудования в соответствии с назначением, соблюдением Правил торговли, правил охраны труда и техники безопасности	
ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	Ознакомление с финансовыми документами и отчетами. Составление перечня финансовых документов. Участие в составлении и оформлении финансовых документов. Составление приходных, расходных документов к товарному отчету. Оформление товарного отчета. Составление актов уценки или списания на нестандартные товары, брак, отходы, недостачу, пересортицу товаров. Ознакомление с приемосдаточными актами при передаче материальных ценностей. Ознакомление с переоценкой и уценкой товаров. Овладение навыками оформления документов по переоценке и уценке товаров. Оформление товарных отчетов. Участие в	72

	инвентаризации и оформлении отчета	
	Распознавание признаков платежеспособности билетов банка России и государственных казначейских билетов. Проверка денежных билетов на аппаратах проверки подлинности банкнот. Овладение навыками работы на машине пересчета денежных купюр. Овладение навыками проверки подлинности банкнот. Подсчет денежной выручки за день. Составление перечня налогов, уплачиваемых организацией - базой практики. Расчет основных налогов (примеры расчета)	
	Составление перечня показателей финансово-хозяйственной деятельности (ФХД). Выявление и определение наиболее значимых экономических показателей работы организации. Анализ динамики показателей ФХД за 6 и 12 мес. текущего года. Оформление результатов анализа	
	Ознакомление с видами и методами изучения покупательского спроса на предприятии. Определение вида и характера спроса на товары разных поставщиков, относящихся к одному виду (не менее 10 товаров). Анализ факторов, влияющих на спрос. Проведение опросов потребителей для выявления предпочтений разных товаров. Ознакомление со сбытовой политикой организации и каналами распределения. Участие в реализации сбытовой политики организации. Ознакомление со стратегиями ценообразования на различные товары. Реализация стратегий ценообразования в организации. Выявление мероприятий по стимулированию потребителей и персонала. Реализация мероприятий по стимулированию потребителей	
	Составление проекта рекламных акций. Участие в проведении рекламных акций и компаний. Участие в организации рекламы в местах продаж. Овладение навыками проведения консультаций покупателей для продвижения товаров и услуг организации. Участие в выставках-продажах или дегустациях или демонстрациях товаров (при возможности их проведения). Обоснование целесообразности выбора и применения маркетинговых коммуникаций	
	Анализ внутренней среды организации (выявление структурных подразделений, осуществляющих маркетинговую деятельность и/или взаимодействующих с отделом маркетинга). Анализ социально-экономической среды организации (выявление сегментов потребителей по уровню доходов методом наблюдений и анализа суммы покупок). Анализ демографической среды методом наблюдений (по полу и возрасту). Анализ конкурентной среды организации (выявление организаций конкурентов, их количества, определение перечня конкурентных преимуществ организации и ее конкурентов). Оценка конкурентоспособности товаров по объемам продаж, а также потребительским и экономическим показателям. Зачет	

ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров	Ознакомление с формой организации труда, правилами внутреннего трудового распорядка торгового предприятия	72
	Ознакомление с ассортиментом товаров имеющимся в торговом предприятии, видами маркировки и кодами имеющимися на товаре	
	Проверка качества, комплектности, количественных характеристик продовольственных или непродовольственных товаров	
	Подготовка, размещение товаров в торговом зале и выкладка товаров на торговое – технологическом оборудовании	
	Обслуживание покупателей и предоставление достоверной информации о качестве, потребительских свойствах товара, требования безопасности их эксплуатации	
	Осуществление контроля за сохранностью товарно – материальных ценностей Зачет	
ПМ.04 Выполнение работ по рабочим профессиям агент коммерческий	<ul style="list-style-type: none"> -Определение вида, класса и типа предприятия оптовой (розничной) торговли -.Дать социально-экономическую характеристику района деятельности торгового предприятия -.Изучив дислокацию (размещение) оптового (розничного) торговых предприятий, составить карту-схему с соблюдением масштаба -.Определение основных поставщиков товаров в оптовое (розничное) торговое предприятие, дать их характеристику и определить критерии их выбора 	36
	<ul style="list-style-type: none"> Определение значения и удельного веса местных производственных предприятий в формировании ассортимента товаров торгового предприятия. -Изучение содержание договоров поставки товаров с 2-3 поставщиками. Копии договоров приложить к отчету -Принять участие в переговорах с поставщиками товаров, в заключении договоров на поставку товаров. -Проведение работы по контролю за выполнением договоров поставки -Изучить содержание 2-3 претензий поставщику. Копии претензий приложить к отчету 	
	<ul style="list-style-type: none"> -Принять участие в деловой переписке с поставщиком, в составлении претензии и расчете штрафных санкций. Копии писем, претензий приложить к отчету -Принять участие в деловой переписке с поставщиком, в составлении претензии и расчете штрафных санкций. Копии писем, претензий приложить к отчету -Ознакомиться с устройством склада. Составить схемы планировки предприятия. Дать 	

	<p>заключение об эффективности использования полезной площади и емкости предприятия.</p>	
	<p>Изучить технологический процесс работы склада, составить схемы технологического процесса.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Принять участие в приемке товаров по количеству и качеству -Ознакомиться с расстановкой товарных партий в складе, их идентификацией, созданием и поддержанием заданного режима хранения -Ознакомиться с операциями предреализационной товарной обработки перед отпуском товаров (сортировка, комплектация, формирование товарной партии, упаковывание и др.). -Ознакомиться с порядком составления и согласования графиков завоза товаров в розничную торговую сеть, проследить за их соблюдением. Выявить причины несоблюдения графиков 	
	<ul style="list-style-type: none"> -Принять участие в отборке и комплектовании партии товаров на складе оптового торгового предприятия и доставке их в розничную торговую сеть. Описать последовательность выполняемых операций -Ознакомление с организацией работ по отпуску и отгрузке товаров со склада, порядком отпуска товаров по телефонным и письменным заявкам (копии документов приложить к отчету) -Ознакомление с основными транспортными средствами предприятия. -Ознакомление с применением прогрессивных методов доставки грузов на предприятии. -Рассчитать эффективность использование транспортных средств на предприятии (1-2 примера). 	
	<ul style="list-style-type: none"> -Принять участие в организации погрузочно- разгрузочных работ. -Ознакомиться с размещением и видами подъемно-транспортного оборудования в оптовом (розничном) торговом предприятии -Освоить навыки безопасной эксплуатации подъемно-транспортного оборудования (правила эксплуатации подъемно-транспортного оборудования описать). -Ознакомление с видами рекламных средств предприятия. -Проанализировать использование различных средств рекламы и дать предложения по активизации их использования -Принять участие в оформлении витрин, демонстрационных стендов -Ознакомиться с организацией страхового имущества предприятия -Изучить порядок заключения договора страхования 	

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

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению практики

Оборудование производственной практики:

- инструктивный материал;
- бланковый материал;
- комплект учебно-методической документации.

Технические средства:

- компьютер, принтер;

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень учебных изданий, Интернет – ресурсов, дополнительной литературы

Нормативная документация:

1. Гражданский кодекс РФ ч.1 и 2.
2. Кодекс РФ об административных правонарушениях.
3. Налоговый кодекс РФ(часть 1 и2)
4. Закон о защите прав потребителей ФЗ №2300-1 от 07.02.1992 г.
5. Федеральный закон от № 3520-1 23.09.92 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров».
6. Федеральный закон № 24-ФЗ от 20.02.95 «Об информации, информатизации и защите информации».
7. Федеральный закон № 2-ФЗ от 08.08.01 «О лицензировании отдельных видов деятельности».
8. Федеральный закон № 134-ФЗ от 08.08.01 «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении контроля».
9. Федеральный закон № 164-ФЗ от 29.10.98 «О лизинге».
10. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству. Утв. Постановлением Государственного арбитража при Совете Министров СССР от 15.06.65 г № П-6.
11. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству (с дополнениями и изменениями, внесенными постановлениями Госарбитража СССР от 29.12.73г. №81 и от 14.11.74г. № 98.) Утв. Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 12. 25.04.66г. №П-7.

Основная:

Лифиц, И. М. Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. М. Лифиц. — 15-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 462 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15928-8. — URL : <https://urait.ru/bcode/510294>

Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 563 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15921-9. — URL : <https://urait.ru/bcode/510285>

Каращук, О. С. Торговое дело. Введение в профессию : учебное пособие для среднего профессионального образования / О. С. Каращук. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 143 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15823-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/509827>

Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15369-9. — URL : <https://urait.ru/bcode/520066>

Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 382 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15346-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/512484>

Кузьмина, Е. Е. Предпринимательская деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 455 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-14369-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/513976>

Кузьмина, Е. Е. Маркетинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 419 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13984-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/513691>

Латышенко, К. П. Метрология и измерительная техника. Лабораторный практикум : учебное пособие для среднего профессионального образования / К. П. Латышенко, С. А. Гарелина. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 186 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07352-2. — URL : <https://urait.ru/bcode/513367>

Дорман, В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 107 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08387-3. — URL : <https://urait.ru/bcode/514262>

Лифиц, И. М. Товарный менеджмент : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 405 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15276-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/513608>

Маховикова, Г. А. Цены и ценообразование в коммерции : учебник для среднего профессионального образования / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 231 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03696-1. — URL : <https://urait.ru/bcode/477854>

Райкова, Е. Ю. Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия : учебник для среднего профессионального образования / Е. Ю. Райкова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 349 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11367-9. — URL : <https://urait.ru/bcode/511825>

Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 382 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15346-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512484>

Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 563 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15921-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510285>

Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 247 с. — (Профессиональное

образование). — ISBN 978-5-534-15369-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/520066>

Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513559>

Масалова, Ю. А. Маркетинг персонала : учебное пособие для среднего профессионального образования / Ю. А. Масалова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 321 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15108-4. — URL : <https://urait.ru/bcode/519939>

Шадрина, Г. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник для среднего профессионального образования / Г. В. Шадрина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 461 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-14766-7. — URL : <https://urait.ru/bcode/513729>

Фрицлер, А. В. Основы финансовой грамотности : учебное пособие для среднего профессионального образования / А. В. Фрицлер, Е. А. Тарханова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 154 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13794-1. — URL : <https://urait.ru/bcode/519716>

Налоги и налогообложение. Практикум : учебное пособие для среднего профессионального образования / Д. Г. Черник [и др.] ; под редакцией Е. А. Кировой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 438 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11991-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/511592>

Синяева, И. М. Маркетинг : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 495 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12516-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/518996>

Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы : учебник для среднего профессионального образования / С. Л. Калачев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 478 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12041-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513173>

Каращук, О. С. Торговое дело. Введение в профессию : учебное пособие для среднего профессионального образования / О. С. Каращук. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 143 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15823-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/509827>

Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15369-9. — URL : <https://urait.ru/bcode/520066>

Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 382 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15346-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/512484>

Дополнительные источники:

Журналы: Современная торговля, Российская торговля, Коммерческий вестник, Коммърсант.

Электронные ресурсы (Интернет-ресурсы)

- Российское образование [электронный ресурс]. Режим доступа - <http://www.edu.ru> , свободный.
- Консультант Плюс [электронный ресурс]. Режим доступа - <http://www.consultant.ru> , свободный.
- журнал Коммерсант Деньги [электронный ресурс]. Режим доступа <https://www.kommersant.ru/money>, свободный.

Периодические издания

- 1.Российский экономический журнал
- 2.Управление продажами
- 3.Реклама. Теория и практика
- 4.PR и реклама. Практические аспекты

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ

По результатам производственной практики обучающийся обязан представить дневник практики, в котором отражаются виды профессиональной деятельности которые осваивал студент во время прохождения практики, отражается оценка практики. Во время проведения итогового контроля проверяются объем изученного материала, результаты самостоятельной работы, отраженные в дневнике практики.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Формы и методы контроля и оценки
ПМ.01 Организация и Управление торгово - сбытовой деятельностью	
<ul style="list-style-type: none"> - устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; - управлять товарными запасами и потоками; - обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; - устанавливать вид и тип организации розничной и оптовой торговли; - эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; - применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим; <p>использовать противопожарную технику</p>	<p>Наблюдение за ходом выполнения работ на учебной практике.</p> <p>Проверка качества выполненной работы и ее оценивание.</p> <p>Контроль за соблюдением норм обеспечения безопасности при выполнении работ</p>
ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	
<ul style="list-style-type: none"> - составлять финансовые документы и отчеты; - осуществлять денежные расчеты; <p>пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;</p> <ul style="list-style-type: none"> - рассчитывать основные налоги; - анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций; - применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа; 	<p>Наблюдение за ходом выполнения работ на учебной практике.</p> <p>Проверка качества выполненной работы и ее оценивание.</p> <p>Контроль за соблюдением норм обеспечения безопасности при выполнении работ</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; <p>оценивать конкурентоспособность товаров</p>	
ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров	
<ul style="list-style-type: none"> - применять методы товароведения; - формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент; - оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества; - рассчитывать товарные потери и списывать их; - идентифицировать товары; <p>соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним</p>	<p>Наблюдение за ходом выполнения работ на учебной практике. Проверка качества выполненной работы и ее оценивание. Контроль за соблюдением норм обеспечения безопасности при выполнении работ</p>
ПМ.04 Выполнение работ по рабочим профессиям (агент коммерческий)	
<ul style="list-style-type: none"> - устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; - управлять товарными запасами и потоками; - обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; - устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; - определять организационно-правовые формы организаций; - планировать деятельность организации; - рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату; <p>находить и использовать необходимую экономическую информацию.</p>	<p>Наблюдение за ходом выполнения работ на учебной практике. Проверка качества выполненной работы и ее оценивание. Контроль за соблюдением норм обеспечения безопасности при выполнении работ</p>

Требования к дифференцированному зачету по производственной практике

Дифференцированный зачет по производственной практике выставляется на основании результатов защиты отчета по практике и сведений о порядке прохождения практики, содержащихся в дневнике студента-практиканта, способности студента выполнить задания в соответствии с тематикой программы производственной практики. Уровень подготовки студентов при проведении практики оценивается оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Критерии оценки:

«5» - Отчет выполнен обучающимся самостоятельно и в полном объеме, оформлен в соответствии с требованиями. Даны рекомендации по улучшению деятельности предприятия. Представлен устный доклад, отражающий основные положения отчета и рекомендации. Ответы на вопросы верные и полные.

«4» - Отчет выполнен обучающимся самостоятельно и в полном объеме, соблюдены основные требования к оформлению отчета, имеются отдельные замечания и недостатки. Представлен устный доклад, отражающий основные положения отчета и рекомендации. Ответы на вопросы верные и полные, при этом допущены две-три несущественные ошибки, исправленные по требованию преподавателя.

«3» - Отчет выполнен обучающимся в полном объеме, соблюдены базовые требования к выполнению и оформлению отчета. Имеются достаточно существенные замечания и недостатки, требующие значительных затрат времени на исправление. Представлен устный доклад, отражающий основные положения отчета. Ответы на вопросы верные, но не полные, при этом допущены ошибки, не исправленные по требованию преподавателя.

«2» - Отчет выполнен не в полном объеме, оформление не соответствует требованиям. Имеются многочисленные существенные замечания и недостатки, которые не могут быть исправлены. Устный доклад не представлен. Ответы на вопросы не верные.

Общие требования к оформлению и защите отчета по производственной практике

После завершения производственной практики по профилю специальности каждый студент должен отчитаться перед руководителем практики от колледжа.

Основными отчетными документами, характеризующими и подтверждающими прохождение студентом производственной практики, являются:

1. Календарный план выполнения студентом программы практики с отметками о полноте и уровне его выполнения;
2. Дневник прохождения практики с указанием структуры, объемов, сроков выполнения и ее оценки руководителем практики от предприятия;
3. Краткая характеристика и оценка работы студента в период практики руководителем практики от организации, а в дальнейшем и руководителем практики от техникума.
4. Аттестационный лист по практике по профилю специальности усвоения студентом вида профессиональной деятельности с отметками (да/нет)

Кроме заполнения разделов дневника, студент должен подготовить отчет по практике. Отчет по практике должен быть небольшим по объему (не более 10-15 страниц) и составлен по основным разделам программы с учетом индивидуального задания.

Отчет по производственной практике для получения должен содержать:

1. титульный лист;
2. оглавление;
3. введение;
4. основную часть отчета (по 5 тематическим разделам);
5. заключение;
6. список литературы.
7. приложения.

Отчет оформляется и сдается в сброшюрованном виде в течение 5 дней с момента окончания практики, исключая выходные и праздничные дни. Отчет готовится в объеме 10-15 страниц на листах формата А4 с соблюдением полей (слева – 30 мм, справа – 10 мм, сверху – 20 мм, снизу – 20 мм), шрифт Time New Roman, размер шрифта 14, междустрочный интервал 1,5.

Все страницы отчета нумеруются. На титульном листе цифра не ставится, хотя он считается листом номер один. Нумерация страниц должна проводиться внизу страницы по центру.

Контрольно-оценочные материалы по производственной практике

Вопросы, позволяющие оценить степень сформированности профессиональных компетенций

1. Государственное регулирование торговой деятельности в РФ и его особенности
2. Товароборот торгового предприятия: теория, анализ и планирование (на примере розничной торговой компании, оптового предприятия)
3. Особенности труда в торговле и его стимулирование
4. Имущество торгового предприятия и оценка эффективности использования
5. Издержки обращения в торговле: теория, анализ и планирование (на примере торгового предприятия)
6. Эффективность предпринимательской деятельности в торговле и критерии оценки
7. Финансовое планирование в торговом предприятии и его практическое значение (на примере крупного торгового предприятия)
8. Отраслевые особенности организационной структуры управления розничными и оптовыми торговыми предприятиями.
9. Ассортиментная политика торговых предприятий.
10. Факторы, влияющие на формирование ассортимента в торговых предприятиях.
11. Организация торгового и технологического процессов в предприятиях розничной торговли.
12. Услуги розничной торговли, их классификация и условия регулирования
13. Формы товароснабжения в торговле, факторы, влияющие на их выбор
14. Роль складов в системе товароснабжения: выполняемые функции и классификация.
15. Функции управления торговым предприятием и их особенности
16. Информационное обеспечение процесса управления торговым предприятием.
17. Экономические методы управления торговым предприятием и особенности планирования хозяйственной деятельности

18. Оптово-посреднические фирмы. Оптовые торговые центры.
Оптовые склады, базы.
19. Оптовый рынок. Торговые дома.
20. Оптовые рекламные агентства Формула экономического эффекта от рекламного мероприятия.
21. Система товародвижения. Структура затрат на товародвижение.
22. Склады – отели. Преимущества. Элементы процесса совершенствования товародвижения.
23. Розничная торговля. Маркетинг как инструмент розничной торговли. Отличия розничной торговли от прогрессивных форм оптовой торговли?

24. Классификационные признаки розничной торговли и дайте характеристику этим признакам. Схема организационных этапов маркетинга в системе розничной торговли.

25. Роль мерчендайзинга в развитии розничной торговли.

26. Основные этапы разработки нового товара. Требование потребителя к товару. Товарный ассортимент, номенклатура.

27. Конкуренция, ее виды и методы. Конкурентоспособность товаров и организаций. Критерии оценки, конкурентные преимущества.

28. Анализ конкурентоспособности фирмы. Понятие о SWOT- анализе и PEST - анализе.

29. Цена и конкурентоспособность товара. Ценовая и неценовая конкуренция.

30. Рыночная атрибутика товаров. Товарные знаки и марки, их значение, классификация, правила регистрации.

31. Франчайзинг, понятие, значение для развития современного бизнеса.

Критерии оценки:

Оценка «5»: ответ полный и правильный на основании изученных теорий; материал изложен в определенной логической последовательности, литературным языком: ответ самостоятельный. Практическая часть выполнена полностью и правильно; сделаны правильные выводы.

Оценка «4»: ответ полный и правильный на основании изученных теорий; материал изложен в определенной логической последовательности, при этом допущены две-три несущественные ошибки, исправленные по требованию преподавателя. Практическая часть выполнена правильно с учетом 2-3 несущественных ошибок, исправленных самостоятельно по требованию преподавателя.

Оценка «3»: ответ полный, но при этом допущена существенная ошибка, или неполный, несвязный. Практическая часть выполнена правильно не менее чем на половину или допущена существенная ошибка.

Оценка «2»: при ответе обнаружено непонимание студентом основного содержания учебного материала или допущены существенные ошибки, которые студент не смог исправить при наводящих вопросах преподавателя. В практической части допущены две (и более) существенные ошибки в ходе работы, которые студент не может исправить даже по требованию преподавателя.

ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЕННЫХ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ

№ изменения, дата внесения изменения; № страницы с изменением;	
БЫЛО	СТАЛО
ОСНОВАНИЕ	
Подпись лица внесшего изменения	