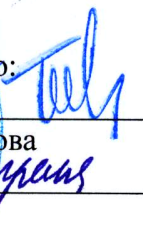


УЧРЕЖДЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КОЛЛЕДЖ «ТИСБИ»

Согласовано:
Зам. директора по УР
В. К. Сафина



Утверждаю:
Директор
Т.Т. Федорова
«10» апреля



2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
по специальности 38.02.04 - Коммерция (по отраслям)

Казань 2023

СОДЕРЖАНИЕ

1.	ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ.....	4
2.	РЕЗУЛЬТАТЫ ПРАКТИКИ.....	9
3.	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ.....	11
4.	УСЛОВИЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ.....	12
5.	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРАКТИКИ.....	16

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Место учебной практики в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Программа учебной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее ППССЗ) по специальности СПО 38.02.04 *Коммерция (по отраслям) базовая подготовка*.

ПМ 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;

ПМ 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент коммерческий).

1.2. Цели и задачи учебной практики

- Рабочая программа практики разработана на основе требований федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования, Приказ Министерства образования и науки от 15 мая 2014 г. N 539 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)" (с изменениями и дополнениями).

Учебная практика направлена на обобщение и систематизацию знаний и навыков работы по дисциплинам учебных циклов, а также профессиональных модулей.

Целями учебной практики являются:

- углубление и закрепление теоретических знаний, умений и навыков по учебным дисциплинам и дисциплинам профессиональных модулей;
- комплексное освоение всех видов профессиональной деятельности;
- приобретение первичных практических навыков и профессиональных умений по избранной специальности;
- формирование общих и профессиональных компетенций;
- подготовка обучающихся к самостоятельной работе по специальности.

Задачи учебной практики:

- подготовка специалистов к осознанному и углубленному изучению учебных и профессиональных дисциплин и привитие им первичных умений и навыков по избранной специальности;
- овладение профессиональной деятельностью по специальности и развитие профессионального мышления;
- проверка профессиональной готовности к самостоятельной трудовой деятельности будущего специалиста, дублирование должностей менеджера по продажам;
- формирование представлений о культуре труда, культуре и этике межличностных отношений; потребности бережного отношения к рабочему времени; качественного выполнения заданий, соблюдению правил и норм охраны труда, технике безопасности и противопожарной защите.

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:

ВПД (из ФГОС)	Требования к умениям (из ФГОС)
<p>Организация и управление торговосбытовой деятельностью</p>	<p>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; использовать противопожарную технику</p>
<p>Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих: 20004-агент коммерческий</p>	<ul style="list-style-type: none"> - устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; - управлять товарными запасами и потоками; - обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением 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>

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</p>	<p align="center">ЛР 1</p>

<p>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>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>	ЛР 2
<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 к людям старшего поколения, готовность к участию в социальной поддержке нуждающихся в ней</p>	ЛР 3
<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>	ЛР 4
<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.</p>	ЛР 5

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	
Ориентированный на профессиональные достижения, деятельно выражающий познавательные интересы с учетом своих способностей, образовательного и профессионального маршрута, выбранной квалификации	ЛР 6
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	ЛР 7
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	ЛР 8
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 склонностей (курение, употребление алкоголя, наркотиков, психоактивных веществ, азартных игр, любых форм зависимостей), деструктивного поведения в обществе, в том числе в цифровой среде	ЛР 9
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	ЛР 10
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	ЛР 11

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	
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	ЛР 12
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

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

1.3. Количество часов на освоение рабочей программы учебной практики (по профилю специальности)

Всего – 108 часа,

в том числе:

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

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРАКТИКИ

Результатом освоения рабочей программы учебной практики является сформированность у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений в рамках модулей ППССЗ по основным видам профессиональной деятельности (ВПД):

- Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;
- Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;
- Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров;
- Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент коммерческий),
в том числе овладение профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

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.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 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.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

3.1 Тематический план и содержание учебной практики

Наименование вида деятельности	Виды работ	Объем часов	Форма контроля
ПМ.01 Организация и управление торгово - сбытовой деятельностью	Тема 1 Организация коммерческой деятельности	12	Экспертная оценка
	Тема 2 Организация торговли	12	Экспертная оценка
	Тема 3 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	12	Экспертная оценка
ПМ.04 Выполнение работ по рабочим профессиям агент коммерческий	Тема 1 Психологические аспекты деятельности агента коммерческого	14	Экспертная оценка
	Тема 2 Составление организационных документов торгового предприятия	14	Экспертная оценка
	Тема 3 Изучение и анализ поставщиков предприятия	16	Экспертная оценка
	Тема 4 Изучение порядка организации доставки грузов покупателям	14	Экспертная оценка
	Тема 5 Отработка навыков	14	Экспертная

	организации мероприятий ФОССТИС		оценка
--	------------------------------------	--	--------

Содержание практики:

ПМ.01 Организация и управление торгово - сбытовой деятельностью		Объем часов
Тема 1 Организация коммерческой деятельности		
	Ознакомление с дополнительными коммерческими услугами предприятия: информационными, консультативными, посредническими	
	Ознакомление с порядком заключения хозяйственных договоров. Изучение порядка работы с поставщиками товаров, документального оформления договорных отношений. Выявление возможных критериев выбора поставщика. Изучение организации заключения договоров на посреднические и информационно-справочные услуги. Установление соответствия заключенных договоров требованиям Гражданского кодекса РФ	
	Ознакомление с формами товароснабжения торгового предприятия. Ознакомление с транспортным обеспечением предприятия, формами перевозки, договорами, критериями выбора транспортных средств, их санитарным состоянием. Ознакомление с товарно-сопроводительными документами, правильностью их заполнения. Ознакомление с порядком выставления претензий поставщику при расхождении в количестве и качестве товаров и тары, двустороннего акта приемки товаров	
	Ознакомление с состоянием информационного обеспечения коммерческой деятельности. Изучение видов, источников, средств информации. Анализ эффективности использования различных средств информации. Установление соответствия данных, приведенных на маркировке товаров, регламентированным действующими стандартами требованиям. Изучение наличия на маркировке товаров информационных знаков и их расшифровка	
	Ознакомление с торговой маркировкой (товарными и кассовыми чеками), правильностью заполнения кассовых и товарных чеков	
	Ознакомление с мероприятиями по защите коммерческой информации и тайны. Оценка этих мероприятий	
Тема 2 Организация торговли		
	Установление видов и типов организаций розничной и оптовой торговли. Определение эффективности использования площади торгового зала и потребности складских помещений. Разработка алгоритма по организации технологического процесса в магазине	
	Ознакомление с порядком движения материальных ресурсов из сферы производства в сферу потребления. Приемка товара по количеству и качеству. Размещение, укладка и хранение товара. Решение ситуационных задач на применение Правил торговли и Закона «О защите прав потребителей» при оказании услуг розничной торговой сети	
Тема 3 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		

	Эксплуатация и работа на торгово-технологическом оборудовании с соблюдением правил техники безопасности: весоизмерительное оборудование, контрольно-кассовые машины, кассовый терминал	
ПМ.04 Выполнение работ по рабочим профессиям агент коммерческий		
Тема 1 Психологические аспекты деятельности агента коммерческого		
	Изучение личностных и профессиональных требований к коммерческим работникам	
	Составление портфолио и оценка своих профессиональных качеств;	
	Ознакомление с приёмами делового общения.	
Тема 2 Составление организационных документов торгового предприятия		
	Организация работы по ведению деловых переговоров;	
	Отработка навыков написания деловых писем	
	Отработка навыков публичных выступлений;	
	Овладение методами закупки товаров	
Тема 3 Изучение и анализ поставщиков предприятия		
	Составление договора поставки	
	Составление спецификаций на поставку товаров и других сопроводительных документов	
Тема 4 Изучение порядка организации доставки грузов покупателям		
	Составление маршрутов и графиков завоза товаров;	
	Составление документов складского учета.	
Тема 5 Отработка навыков организации мероприятий ФОССТИС(формирование спроса, стимулирование сбыта)		
	Составление логотипа предприятия	
	Реклама товаров	
	Расчет экономической эффективности мероприятий ФОССТИС	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1 Требования к документации, необходимой для реализации практики:

- настоящая программа учебной практики;
- методические указания для студентов.

4.2 Требования к материально-техническому обеспечению практики:

Оборудование практики:

- инструктивный материал;
- бланковый материал.

Технические средства:

- компьютер, принтер;
- информационно-справочные системы «Консультант», «Гарант»;
- программа "1С: Предприятие".
- система электронного документооборота (СЭД) DIRECTUM
- Электронная контрольно-кассовая машина ККТ АТОЛ 91Ф

4.3. Информационное обеспечение обучения.

Перечень рекомендуемых 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>
- Карацук, О. С.* Торговое дело. Введение в профессию : учебное пособие для среднего профессионального образования / О. С. Карацук. — 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, Коммерсант.

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 УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

По результатам учебной 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	
<p>устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;</p> <p>управлять товарными запасами и потоками;</p> <p>обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;</p> <p>оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;</p> <p>устанавливать вид и тип организации розничной и оптовой торговли;</p> <p>эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;</p> <p>применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим;</p> <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.04 Выполнение работ по рабочим профессиям (продавец продовольственных товаров и контролер – кассир)	
<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.</p> <p>Проверка качества выполненной работы и ее оценивание.</p> <p>Контроль за соблюдением норм обеспечения безопасности при выполнении работ</p>

Требования к дифференцированному зачету по учебной практике

Дифференцированный зачет по учебной 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 учебной 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 незначительные 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 учебной практике

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

Основным отчетным документом, характеризующим и подтверждающим прохождение студентом учебной практики, является дневник практики, в котором отражается текущая работа в процессе практики:

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 учебной 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 учебной практике

Вопросы, позволяющие оценить степень сформированности профессиональных компетенций

1. Организация доставки товаров от поставщиков на склады оптовых предприятий.
2. Психология и этика торгового персонала при обслуживании покупателей.
3. Порядок оформления заказов товарополучателей, их выполнение оптовым торговым предприятием.
4. Торговое обслуживание покупателей и основные элементы, определяющие его уровень.
5. Информация как предмет коммерческого распространения. Технология и индустрия ее распространения.
6. Понятие продажи товаров в розничном торговом предприятии как коммерческой сделки.
7. Отдел продажи оптового торгового предприятия и его функции.
8. Исследование и анализ рынка потребительских товаров как основа развития коммерческой деятельности розничного торгового предприятия. 9. Затраты, связанные с коммерческими и производственными процессами оптовых предприятий, критерии их оценки.
10. Содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности.
11. Организация работ по обеспечению безопасности коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
12. Система государственного регулирования коммерческой деятельности и стимулирование ее развития во внутренней торговле.
13. Формы и коммерческие функции транспортно-экспедиционного обслуживания потребителей оптового торгового предприятия.
14. Нововведения в организации и технологии коммерции, их роль в обновлении основных фондов, преобразовании форм организации и управления коммерческой деятельностью.
15. Показатели эффективности коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий.
16. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности торгового предприятия. Инвестиции в коммерческие инновации в торговле. 17. Организационно-экономические принципы хранения товаров на складе оптового предприятия.
18. Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах, выставках и ярмарках, на аукционах, торгах.

19. Управление товарными запасами в оптовом торговом предприятии. 20. Моделирование бизнес – процессов и организационных систем в торговой организации (на предприятии).
21. Организация складского хозяйства в оптовой торговле и его роль в организации коммерческой деятельности.
22. Удельные показатели эффективности коммерческой деятельности розничных торговых предприятий.
23. Комплекс коммерческих операций, связанных с приемкой, размещением и хранением товаров на складе оптового предприятия.
24. Формы торгово-посреднических структур на оптовом рынке товаров, организация и управление их коммерческой деятельностью.
25. Закупка товаров и их реализация на предприятиях оптовой торговли с использованием компьютерной техники.
26. Задачи и коммерческие функции приемки товаров в розничном торговом предприятии.
27. Оптовые закупки и продажа потребительских товаров в оптовом торговом предприятии с использованием инструментов маркетинга.
28. Организация коммерческой работы оптового торгового предприятия в сфере закупок.
29. Товароснабжение как основа осуществления торгового процесса в розничном торговом предприятии: функции, элементы, их издержки.
30. Источники закупок, их оценка и выбор поставщиков оптовым предприятием.
31. Понятие, содержание и результативность торгового процесса в розничном торговом предприятии.
32. Коммерческие сделки и договорные обязательства при закупке и продаже товаров оптовым предприятием.
33. Формирование ассортимента потребительских товаров: понятие, факторы и этапы.
34. Формы кооперации в оптовой торговле и их коммерческая направленность в зарубежных странах.
35. Организация закупочной деятельности в розничном торговом предприятии.
36. Исследование рынков закупок и сбыта товаров: методы, спрос и емкость рынка сбыта, конъюнктура.
37. Организационная структура управления розничного торгового предприятия как основополагающая в осуществлении коммерческой деятельности.
38. Системный подход к формированию коммерческих связей предприятий в оптовой торговле.
39. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью в розничной торговле.
40. Стратегия и политика ценообразования товаров в оптовом предприятии.
41. Коммерческие связи розничных торговых предприятий на потребительском рынке и их влияние на результаты коммерческой деятельности.
42. Информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия.
43. Формирование вертикальных и горизонтальных связей розничных торговых предприятий с субъектами потребительского рынка.
44. Организационно-экономическая характеристика типов торговых предприятий, реализующих продовольственные непродовольственные товары.
45. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности оптового предприятия. Экономия денежных средств при закупке и продаже товаров.

46. Предпосылки и надежность хозяйственных связей розничных торговых предприятий с поставщиками потребительских товаров.
47. Процесс и структура управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.
48. Конъюнктура рынка потребительских товаров и ее влияние на коммерческую деятельность в розничной торговле.
49. Цели, функции и задачи коммерческой службы торгового предприятия.
50. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия как системой.
51. Методология, техника и технология управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.
52. Способы активизации коммерческой работы розничного торгового предприятия в условиях конкуренции.
53. Сущность, задачи и цели коммерческой деятельности в розничной торговле.
54. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия, автоматизации торговли.
55. Анализ и прогноз потребительского спроса на рынках продовольственных и непродовольственных товаров.
56. Сущность, роль и функции оптовой торговли в современных условиях.
57. Розничная торговая сеть, ее структура, функции, основные направления развития.
58. Способы активизации коммерческой работы розничного торгового предприятия в условиях конкуренции.
59. Технично-технологическое обеспечение коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг.
60. Нововведения в организации и технологии коммерции, их роль в обновлении основных фондов.

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	