

6:10  
8:10

УЧРЕЖДЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«КОЛЛЕДЖ «ТИСБИ»

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



Утверждаю:  
Директор  
Т. Т. Федорова

«15»

2024 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**  
по специальности 38.02.08 – Торговое дело

Казань 2024

## СОДЕРЖАНИЕ

1.	ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ.....	4
2.	РЕЗУЛЬТАТЫ ПРАКТИКИ.....	11
3.	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ.....	13
4.	УСЛОВИЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ.....	16
5.	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРАКТИКИ.....	19

## 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 38.02.08 *Торговое дело базовая подготовка*.

**ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности**

**ПМ 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли**

**ПМ 03 Организация и осуществление интернет-маркетинга**

### 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 19 июля 2023 г. N 548 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело

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

Целью учебной практики является:

- 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 осуществление торговой деятельности</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;</li> <li>- проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;</li> <li>- обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;</li> <li>- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;</li> <li>- осуществлять выбор поставщиков;</li> <li>- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</li> <li>- составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;</li> <li>- создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;</li> <li>- применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;</li> <li>- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</li> <li>- обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;</li> <li>- описывать объект закупки;</li> <li>- разрабатывать закупочную документацию;</li> <li>- работать в единой информационной системе;</li> <li>- взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;</li> <li>- анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;</li> <li>- классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;</li> <li>- разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;</li> <li>- осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;</li> <li>- осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;</li> <li>- подготавливать коммерческие предложения, запросы;</li> <li>- оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.</li> <li>- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;</li> <li>- осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;</li> <li>- осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);</li> <li>- использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;</li> <li>- применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;</li> <li>- применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;</li> </ul>
<p>Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <input type="checkbox"/> применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования;</li> <li>- определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования;</li> <li>- составлять комплексный план проведения маркетингового исследования;</li> <li>- составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования;</li> <li>- обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;</li> <li>- использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.</li> <li>- обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных</li> <li>- применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;</li> <li>- развивать идеи до бизнес-предложений;</li> <li>- оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке;</li> <li>- оценивать риски, связанные с бизнесом;</li> <li>- анализировать бизнес-концепции;</li> <li>- предлагать идеи для дальнейшего развития;</li> <li>- применять методы принятия оптимальных решений;</li> <li>- находить аргументы в пользу идей;</li> <li>- принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели;</li> <li>- обосновывать и оценивать цели и ценности;</li> <li>- представлять идеи, дизайн, видения и решения;</li> <li>- применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты;</li> <li>- использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии; создавать деловые электронные презентации</li> <li>- собирать и анализировать исходные данные, необходимые</li> </ul>

	<p>для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– использовать методы экономического анализа;</li> <li>– анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов;</li> </ul> <p>оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– собирать информацию о бизнес-проблемах;</li> <li>– анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.</li> </ul>
Организация и осуществление интернет-маркетинга	<ul style="list-style-type: none"> <li>– выявлять технические ошибки в работе веб-сайта;</li> <li>– документировать выявленные ошибки в работе веб-сайта;</li> <li>– формулировать предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити);</li> <li>– выявлять технические преимущества веб-сайтов конкурентов;</li> <li>– выявлять особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины;</li> </ul> <p>использовать инструменты для проведения технического аудита.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– определять маркетинговые стратегии;</li> <li>– составлять smm-стратегии;</li> <li>– составлять контент-планы;</li> <li>– создавать стратегии продвижения;</li> </ul> <p>сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– разрабатывать уникальные торговые предложения;</li> <li>– разрабатывать рекламные модули;</li> <li>– создавать стратегии продвижения;</li> <li>– сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;</li> <li>– обосновывать выбор целевой аудитории;</li> </ul> <p>создавать тексты и рекламные слоганы</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– составлять информационно-аналитические справки;</li> </ul> <p>оформлять отчетные документы.</p>

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

<b>Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)</b>	<b>Код личностных результатов реализации программы воспитания</b>
Осознающий себя гражданином России и защитником Отечества, выражающий свою российскую идентичность в поликультурном и многоконфессиональном российском обществе и современном мировом сообществе. Сознательный свое единство с народом России,	<b>ЛР 1</b>

<p>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. Обладая 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>	<b>ЛР 2</b>
<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>	<b>ЛР 3</b>
<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>	<b>ЛР 4</b>
<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</p>	<b>ЛР 5</b>

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	<b>ЛР 6</b>
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	<b>ЛР 7</b>
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	<b>ЛР 8</b>
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	<b>ЛР 9</b>
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	<b>ЛР 10</b>
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	<b>ЛР 11</b>

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	<b>ЛР 12</b>
Демонстрирующий умение эффективно взаимодействовать в команде, вести диалог, в том числе с использованием средств коммуникации	<b>ЛР13</b>
Демонстрирующий навыки анализа и интерпретации информации из различных источников с учетом нормативно-правовых норм	<b>ЛР14</b>
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	<b>ЛР15</b>

<b>Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности</b>	
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 личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа»	<b>ЛР 4</b>
Демонстрирующий умение эффективно взаимодействовать в команде, вести диалог, в том числе с использованием средств коммуникации	<b>ЛР13</b>
Демонстрирующий навыки анализа и интерпретации информации из различных источников с учетом нормативно-правовых норм	<b>ЛР14</b>
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	<b>ЛР15</b>

**Общие компетенций:**

Код	Наименование общих компетенций
<b>ОК 01</b>	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
<b>ОК 02</b>	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
<b>ОК 03</b>	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
<b>ОК 04</b>	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
<b>ОК 05</b>	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
<b>ОК 06</b>	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе российских духовнонравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
<b>ОК 07</b>	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
<b>ОК 09</b>	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

**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.02 – 36 часов.

- в рамках освоения ПМ.03 – 36 часов

**2. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРАКТИКИ**

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

ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности

ПМ 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли

ПМ 03 Организация и осуществление интернет-маркетинга:

### Освоение профессиональных (ПК) компетенций:

Код	Наименование результата обучения
<b>Профессиональные компетенции</b>	
<b>ПМ.01 Организация и управление торгово - сбытовой деятельностью</b>	
<b>ПК 1.1.</b>	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
<b>ПК 1.2.</b>	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта
<b>ПК 1.3.</b>	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий
<b>ПК 1.4.</b>	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.
<b>ПК 1.5.</b>	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
<b>ПК 1.6.</b>	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий
<b>ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли</b>	
<b>ПК 2.1</b>	Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.
<b>ПК 2.2</b>	Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации
<b>ПК 2.3</b>	. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий
<b>ПК. 2.4</b>	Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.
<b>ПК 2.5.</b>	Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов
<b>ПК 2.6</b>	Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов
<b>ПК 2.7</b>	Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов
<b>ПК 2.8</b>	Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.
<b>ПМ 03 Организация и осуществление интернет-маркетинга</b>	
<b>ПК 3.1</b>	. Определять готовность веб-сайта к продвижению
<b>ПК 3.2</b>	Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной

	сети "Интернет".
ПК 3.3	Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки
ПК. 3.4	Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.
ПК 3.5.	Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика.
ПК 3.6	Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

#### Содержание практики:

Код ПК	Код и наименования профессиональных модулей	Вид работы	часы
ПК 1.1; ПК 1.2; ПК 1.3; ПК 1.4; ПК 1.5; ПК 1.6.	<b>М 01 «Организация и осуществление торговой деятельности»</b>	-Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации. -Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка.	6
		-Составление коммерческого запроса, оферты, сопроводительного письма. -Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках.	6
		- Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта . - Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта.	6
		-Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; -Оформление претензий при нарушении договорных обязательств;	6
		-Подготовка алгоритма по организации претензионной работы. -Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных	6

		платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС.	
		Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.	6
ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4 ПК 2.5. ПК 2.6 ПК 2.7 ПК 2.8	<b>ММ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли</b>	-Сбор, мониторинг и систематизация ценовых показателей товаров, пользующихся наибольшим спросом в торговой организации, по данным которой проводится маркетинговое исследование.  - Применение сквозных цифровых технологий при проведении работ по анализу ценовых показателей товаров (перечень товаров подбирает обучающийся по согласованию с руководителем учебной практики).	6
		-Анализ ценовой политики и ценовой стратегии исследуемой торговой организации.  -Установление ценовых конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.  -Выявление причин снижения спроса на отдельные виды товаров.  - Подготовка предложений по программе лояльности торговой организации с целью повышения объемов продаж торговой организации.	6
		-Разработка плана проведения маркетингового исследования и согласование с руководителем учебной практики.  -Определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования. Их описание и назначение в ходе проведения маркетингового исследования.  -Определение емкости целевого рынка предприятия торговли, по данным которого проводится маркетинговое исследование	6
		-Выявление конкурентов исследуемого торгового предприятия. Определение конкурентных преимуществ исследуемого торгового предприятия на внутреннем и	6

		внешних рынках	
		-Поиск первичной и вторичной маркетинговой информации. -Проведения маркетингового исследования в установленные сроки с использованием инструментов комплекса маркетинга и сквозных цифровых технологий. -Подготовка предложений по улучшению системы продвижения товаров, повышения объемов продаж торговой организации. - Оформление результатов маркетингового исследования. □ Подготовка презентации по результатам проведенного маркетингового исследования.	6
		-Изучение и анализ рынка, выявление проблем и формулирования целей маркетингового исследования -Построение дерева целей маркетингового исследования по данным предприятия торговли. -Составление программы маркетингового исследования исходя из поставленных целей и задач. -Определение этапов проведения маркетинговых исследования на примере предприятия торговли.	6
ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ПК 3.5. ПК 3.6	<b>М 03 Организация и осуществление интернет-маркетинга</b>	-Проведение технического анализа аудируемого веб-сайта.	6
		-Проведение базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта	6
		-Проведение аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта.	6
		-Анализ поисковой выдачи.	6
		-Анализ веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи.	6
		-Анализ поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	6
<b>ИТОГО</b>			<b>108</b>

## 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".
- 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. Карашук. — 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
<b>ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>- Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.</li><li>- Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.</li><li>- Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.</li><li>- Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.</li><li>- Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.</li><li>- Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.</li></ul>	Наблюдение за ходом выполнения работ на учебной практике. Проверка качества выполненной работы и ее оценивание. Контроль за соблюдением норм обеспечения безопасности при выполнении работ

<b>ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.</li> <li>-Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации.</li> <li>-Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.</li> <li>-Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.</li> <li>-Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.</li> <li>-Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.</li> <li>-Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.</li> <li>-Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы</li> </ul>	<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>
<b>ПМ 03 Организация и осуществление интернет-маркетинга</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Определять готовность веб-сайта к продвижению.</li> <li>- Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".</li> <li>-Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки.</li> <li>-Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.</li> <li>-Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика.</li> </ul>	<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 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 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. Техничко-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	