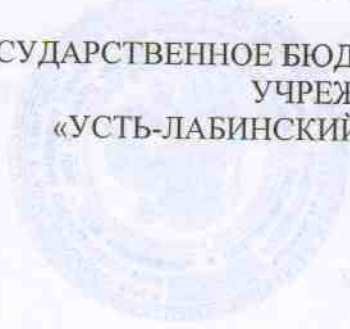


МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ  
КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ  
«УСТЬ-ЛАБИНСКИЙ СОЦИАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»



ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ  
по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

РАССМОТРЕНО  
на заседании педагогического совета  
Протокол от 31.08.2017 № 1



РАССМОТРЕНО  
на заседании учебно-методического объединение преподавателей социально-экономического профиля  
Протокол от 30.08.2017-1  
Председатель УМО [Signature] Н.Ю. Дегтярева

Программа производственной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.04. Коммерция (по отраслям), укрупненная группа 38.00.00. Экономика и управление, (приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 11 августа 2014 г. N 975. Зарегистрировано в Минюсте РФ Зарегистрировано в Минюсте РФ 20 августа 2014 г. Регистрационный N 33682

Организация-разработчик: Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Краснодарского края «Усть-Лабинский социально-педагогический колледж»

Разработчики:  
О.В. Колченко, преподаватель  
Л.В. Карпенко, преподаватель  
Ю.П. Скрыль, преподаватель

Рецензенты: Будашин А.С., преподаватель ГБПОУ КК УСПК  
(Ф.И.О., должность и наименование организации, квалификация по диплому)

квалификация, Профессиональное обучение (экономика и управление)  
подпись [Signature] Бессергеев Р.В. ген. секретарь ФОО «Специализация»  
(Ф.И.О., должность и наименование организации, квалификация по диплому)

[Signature]  
подпись

СОГЛАСОВАНО  
полное наименование предприятия, организации  
ООО «Специализация», Спец. Версия 7  
подпись [Signature] фамилия, инициалы  
В.А. Савирина 20 17 г.



Регистрационный номер № \_\_\_\_\_

**Рецензия**  
**на программу производственной практики**  
**для специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям)**

Данная программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям) и является составной частью основной профессиональной образовательной программы.

Содержание производственной практики направлено на углубление умений, полученных студентами в процессе освоения видов профессиональной деятельности, овладение первоначальным практическим опытом и формирование общих и профессиональных компетенций.

Структура программы разработана с достаточной степенью полноты. В каждом разделе представлены необходимые компоненты, ярко выражена профессиональная направленность.

В программе целесообразно распределена трудоемкость в часах как по профессиональным модулям и темам, так и по видам занятий.

Рецензируемая программа содержит все необходимые структурные компоненты, обладает достаточной полнотой и законченностью и является важным элементом основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям).

Рецензент: Васильева О. В. преподаватель директор  
(Ф.И.О., должность и наименование организации, квалификация по диплому)

экономист



**Рецензия**  
**на программу производственной практики**  
**для специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям)**

Данная программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям) и является составной частью основной профессиональной образовательной программы.

Содержание производственной практики направлено на углубление умений, полученных студентами в процессе освоения видов профессиональной деятельности, овладение первоначальным практическим опытом и формирование общих и профессиональных компетенций.

Структура программы разработана с достаточной степенью полноты. В каждом разделе представлены необходимые компоненты, ярко выражена профессиональная направленность.

В программе целесообразно распределена трудоемкость в часах как по профессиональным модулям и темам, так и по видам занятий.

Рецензируемая программа содержит все необходимые структурные компоненты, обладает достаточной полнотой и законченностью и является важным элементом основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям).

Рецензент: Будачев А.С. преподаватель ГБПОУ КК ЧСМК  
(Ф.И.О., должность и наименование организации, квалификация по диплому)

квалификация «Специалист отрасли (технология «Управление»)

  
подпись

30 августа 2017 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. Паспорт программы производственной практики	4
2. Результаты освоения программы производственной практики	7
3. Тематический план и содержание производственной практики	10
4. Условия реализации производственной практики	31
5. Контроль и оценка результатов освоения производственной практики	37

## 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

### 1.1. Область применения программы

Программа производственной практики является частью основной профессиональной образовательной программы, разработанной в соответствии с ФГОС СПО по специальности по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Производственная практика включает в себя следующие этапы: практику по профилю специальности и преддипломную практику.

### 1.2. Целии задачи производственной практики

Цели производственной практики по профилю специальности:

- закрепление и реализация теоретических знаний студентов, специализирующихся в области организации и управления торгово-сбытовой деятельности;
- формирование общих и профессиональных компетенций, комплексное освоение обучающимся видов профессиональной деятельности (далее ВПД).

Цели производственной практики преддипломной:

- овладение практическими навыками самостоятельной работы в области организации и проведения коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.
- определение областей научных исследований с целью последующей подготовки курсовых и дипломных работ, сбор материалов, необходимых для их написания.

Задачи производственной практики:

- изучение деятельности коммерческой службы организации;
- определение характера коммерческих связей с поставщиками;
- ознакомление с порядком заключения хозяйственных договоров;
- изучение характеристик сбытовой, оптовой или розничной торговой организации;
- анализ состояния государственного, производственного и внутрифирменного контроля.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

**иметь практический опыт:**

- оформления финансовых документов и отчетов;
- проведения денежных расчетов;
- расчета основных налогов;
- анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;
- выявления потребности (спроса) на товары;

- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
- участия в проведении рекламных акций и компаний, других маркетинговых коммуникаций;
- анализа маркетинговой среды организации;

**уметь:**

- составлять финансовые документы и отчеты;
- осуществлять денежные расчеты;
- пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;
- рассчитывать основные налоги;
- заполнять декларации годового дохода граждан;
- анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
- выполнять анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия;
- оценивать вероятность банкротства предприятия;
- рассчитывать потребность в финансовых ресурсах организации;
- применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;
- выявлять, формировать и удовлетворять потребности;
- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
- проводить маркетинговые исследования рынка;
- оценивать конкурентоспособность товаров;
- оценивать стоимость товарного знака;
- проводить анализ ценовой политики конкретной организации на основе собранной информации о ценах на товары;
- составлять рекламные тексты;
- рассчитывать стоимость рекламы;
- разрабатывать анкетные вопросы для самостоятельного сбора маркетинговой информации.

**знать:**

- сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;
- финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;
- формирование финансовых ресурсов предприятия;
- основные положения налогового законодательства;
- функции и классификацию налогов;
- организацию налоговой службы;
- методику расчета основных видов налогов;
- условия применения и методику расчета специальных налоговых режимов;
- методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды;

- методологию проведения анализа платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия;
- методику проведения оценки вероятности банкротства предприятия;
- информационное обеспечение, организацию аналитической работы;
- анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;
- составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;
- средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;
- маркетинговое понятие товара и товарной политики;
- антимонопольное законодательство;
- основы рекламной деятельности;
- маркетинговую логистику;
- основы ценообразования;
- структурную модель маркетингового бизнес-плана;
- методы изучения рынка, анализа окружающей среды;
- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;
- этапы маркетинговых исследований, их результат;
- управление маркетингом.

### 1.3. Рекомендуемое количество часов

на освоение практики по профилю специальности:

ПМ.01 –72 часа,

ПМ.04 –72 часа.

на освоение преддипломной практики – 144 часа.



## **2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

В результате прохождения производственной практики, реализуемой в рамках профессиональных модулей ОПОП СПО по каждому из видов профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС СПО, обучающийся должен освоить следующие общие и профессиональные компетенции:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.

ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.

ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.

ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Обучающийся должен освоить профессиональные компетенции, соответствующим видам деятельности:

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение хранения товаров.

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их хранение, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.

ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

### 3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

#### По профилю специальности

Наименование профессионального модуля, тем	Виды работы	Содержание работы	Объем часов
<b>ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью</b>			
<b>МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности</b>			
Тема 1.1. Содержание коммерческой деятельности	Ознакомление с коммерческой службой торговой (сбытовой) организации	Инструктаж о прохождении практики (месте, сроках и др.). Изучение деятельности коммерческой службы организации (отделов сбыта, закупок, маркетинга и др.): их целей, задач, структуры, должностных характеристик (инструкций), организации взаимодействия с другими структурными подразделениями. Ознакомление с дополнительными коммерческими услугами организации: информационными, консультативными, посредническими. Анализ состояния культуры обслуживания покупателей, характера записей в Книге отзывов и предложений, действенности применяемых мер по заявлениям покупателей.	4
Тема 2.3. Установление хозяйственных связей	Установление коммерческих связей	Выявление перечня основных поставщиков организации. Определение характера коммерческих связей с поставщиками. Установление фактического порядка поставки товаров и характера оплаты. Выявление методов стимулирования торговой организации поставщиками.	4
Тема 2.2. Технологический процесс коммерческой деятельности	Ознакомление с порядком заключения хозяйственных договоров и участие в их составлении	Ознакомление с порядком заключения хозяйственных договоров. Выявление количества заключенных договоров купли-продажи или поставки товаров, суммы закупки в целом и по отдельным поставщикам. Изучение порядка работы с поставщиками товаров. документального оформления	6

		<p>договорных отношений. Установление зависимости между ценой, качеством, спросом и конкурентоспособностью товаров, гибкости цен и рыночной конъюнктуры. Выявление возможных критериев выбора поставщиков. Участие в заключении договоров. Анализ заключенных договоров.</p> <p>Изучение договорной переписки. Анализ и выводы о соответствии ее содержания требованиям законодательных и нормативных актов.</p> <p>Изучение организации, порядка и сроков заключения договоров-поставки, купли-продажи (контрактов, сделок, закупочных актов и др.).</p> <p>Изучение организации заключения договоров на посреднические услуги и информационно-справочные услуги. Ознакомление с основными и дополнительными услугами оптовой организации.</p> <p>Выявление количества заключенных договоров. Установление их удельного веса в общем объеме товарооборота. Результат оформить в таблицу.</p> <p>Проанализировать состояние оперативного учета и контроля выполнения договоров-поставки.</p> <p>Ознакомление с порядком заключения договоров на ярмарках, выставках (по возможности).</p> <p>Изучение организации заключения договоров на посреднические и информационно-справочные услуги.</p> <p>Анализ состояния оперативного учета и контроля выполнения договоров-поставки.</p> <p>Проведение выборочного контроля объемов поступления товаров в соответствии с заключенными договорами, а также соблюдение обязательств по качеству, количеству товаров, срокам поставки.</p> <p>Установление соответствия заключенных договоров требованиям Гражданского кодекса РФ.</p> <p>Участие в оформлении торговых договоров (сделок, контрактов, договоров поставки, купли-продажи).</p>	
<p><b>МДК 01.02.</b> <b>Организация</b></p>			

<b>торговли</b>			
<p>Тема 1.2. Организация оптовой торговли</p> <p>Тема 1.3. Организация розничной торговли</p> <p>Тема 2.1. Технологические решения магазинов</p> <p>Тема 2.2. Технология товародвижения в розничной торговле</p>	<p>Приобретение умений осуществления технологических процессов на складе оптовой (сбытовой или розничной) торговой организации.</p>	<p>Изучение характеристик сбытовой, оптовой или розничной торговой организации: вид и сферу деятельности, тип здания и склада, организационно-правовую форму собственности, специализацию.</p> <p>Ознакомление с устройством склада: составом помещений, общей и полезной складской площадью, емкостью, технической оснащенностью, соблюдением правил размещения товаров, охраной склада, охраной труда, противопожарной безопасностью. Составление схемы планировки предприятия. Дать заключение об эффективности использования полезной площади и емкости предприятия.</p> <p>Изучение технологического процесса работы склада, составление схемы технологического процесса. Принять участие в осуществлении технологических процессов на складе.</p> <p>Анализ состояния технического оснащения и эффективности использования оборудования и инвентаря. Сделать вывод о соблюдении правил охраны труда и техники безопасности</p>	6
<p>Тема 2.2. Технология товародвижения в розничной торговле</p> <p>Тема 2.3. Организация и технология торгового обслуживания</p>	<p>Приобретение умений приемки товаров по количеству и качеству и документального оформления приемки.</p>	<p>Ознакомление с формами товароснабжения торгового предприятия.</p> <p>Ознакомление с транспортным обеспечением предприятия, формами перевозки, договорами, критериями выбора транспортных средств, их санитарным состоянием.</p> <p>Ознакомление с порядком приемки товаров от органов транспорта, его соблюдением, а также наличием претензий к органам транспорта от торговых организаций.</p> <p>Ознакомление с порядком составления и согласования графиков завоза товаров (проследить за их соблюдением, выявить причины несоблюдения).</p> <p>Участие в приемке товаров, тары по количеству и качеству от различных поставщиков (в том числе от индивидуальных предпринимателей) и ее документальном оформлении.</p>	6

		<p>Установление соответствия фактически проводимых проверок требованиям инструкции по приемке и Гражданскому кодексу РФ.</p> <p>Ознакомление с товарно-сопроводительными документами, правильностью их заполнения.</p> <p>Составление телефонограммы (телеграммы) поставщику при расхождении в количестве и качестве товаров и тары; заявки в организации, осуществляющие проведение товарных экспертиз (по возможности), двустороннего акта приемки товаров; акта отбора образцов; акта закупки товаров от частных лиц.</p> <p>Проанализировать правильность заполнения документов.</p> <p>Участие в сдаче-приемке тары и оформлении на нее соответствующей документации.</p> <p>Ознакомление с мероприятиями по обеспечению товарооборота и сделать вывод о них.</p>	
<p>Тема 2.5. Товарные склады в торговле, их устройство и планировка</p> <p>Тема 2.6. Технология складского товародвижения в торговле</p>	<p>Приобретение опыта работы по размещению товаров на складе и подготовке их к продаже.</p>	<p>Ознакомление с расстановкой товарных партий в складе, их идентификацией.</p> <p>Заполнение технических документов на товарную партию (паспорта, марки и др.) для внутрискладского учета.</p> <p>Участие в размещении товаров на хранение. Проверка соблюдения принципов (безопасности, эффективности, совместимости) и правил (товарного соседства, рационального использования складских площадей и др.) при размещении товаров.</p> <p>Ознакомление с операциями предреализационной товарной обработки перед отпуском товаров (сортировка, комплектация, формирование товарной партии, упаковывание и др.).</p> <p>Участие в сортировке, комплектации и упаковывании товаров.</p> <p>Ознакомление с организацией работ по отпуску и отгрузке товаров со склада, порядком отпуска товаров по телефонным и письменным заявкам (копии документов приложить к отчету).</p> <p>Знакомство с организацией подготовки товаров к отпуску в розничное торговое предприятие.</p>	4

<p>Тема 2.4. Правила торговли</p>	<p>Изучение состояния государственного, производственного и внутрифирменного контроля.</p>	<p>Ознакомление с порядком проведения государственного контроля (надзора) за соблюдением обязательных требований, технических регламентов, Правил торговли, Федеральных законов «О защите прав потребителей», «О техническом регулировании»,</p> <p>Ознакомление с актами проверки и работой по выполнению предписаний инспекторов, соблюдением требований ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного и муниципального контроля (надзора)» (от 29.12.2008 № 296-ФЗ). Обратите внимание, какие требования нормативных документов проверялись и указаны в акте государственным инспектором: обязательные или на добровольной основе.</p> <p>Ознакомление с порядком проведения производственного и внутрифирменного контроля за формированием ассортимента, обеспечением надлежащего качества и сохраняемости товаров, бесперебойного снабжения предприятия товарами, за работой персонала. Ознакомление с порядком ведения журнала производственного контроля и записями в нем.</p> <p>Выявление лиц, уполномоченных на проведение производственного и внутрифирменного контроля, и документов, устанавливающих их полномочия.</p> <p>Ознакомление с нормативными документами, определяющими порядок организации и проведения производственного контроля («Организация и проведение производственного контроля за соблюдением санитарных правил и выполнением санитарно-противоэпидемических (профилактических) мероприятий. СП.1.1.1058-01»).</p>	<p>6</p>
		<p>Итого по ПМ.01</p>	<p>72</p>
<p><b>ПМ.04</b>Выполнение работ по профессии рабочего – продавец непродовольственных товаров</p>			



<p><b>МДК 04.01</b> Выполнение работ по профессии рабочего – продавец непродовольственных товаров</p>			
<p>Тема1 Техническое оснащение торговых предприятий и охрана труда</p>	<p>Работа с торговым инвентарем. Упаковка непродовольственного товара разными способами Выкладка товаров разными способами. Оформление ценника на товар</p>	<p>Охарактеризовать предприятие торговли. Общие требования к охране труда и технике безопасности на предприятии Работа с видами механического и немеханического оборудования магазина. Виды торгового инвентаря и инструмента. Знакомство с правилами безопасности при эксплуатации оборудования и инвентаря. Подготовка рабочего места продавца, изучение требований к правильной его организации. Охарактеризовать виды упаковочного материала, технику упаковки непродовольственных товаров. Применить на практике знания по размещению и выкладке товаров в торговом зале</p>	6
<p>Тема2 Ассортимент текстильных, швейных и трикотажных товаров</p>	<p>Подготовка текстильных товаров к продаже: проверка по количеству и качеству на специальном оборудовании, размотка, дублирование, намотка на планшет Отмеривание ткани разными способами: в откидку, наложением метра на ткань. Упаковка текстильным товаром: на угол, в закрутку, пакетом, конвертом Консультация и обслуживание покупателей Подготовка швейных и трикотажных товаров к продаже: утюжка, отпаривание,</p>	<p>Охарактеризовать свойства тканей и виды ткацких переплетений, отделку тканей Ознакомиться с распознаванием ассортимента хлопчатобумажных, льняных, шелковых, трикотажных, нетканых материалов и искусственного меха, тканей. Изучить виды переплетений, отделку, назначение. Анализ ассортимента штучных изделий. Охарактеризовать требования к качеству. Изучение маркировки, упаковки, хранения. Изучение способов отмеривания и правила продажи. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка Ознакомиться с распознаванием ассортимента швейных изделий. Готовая одежда: мужская, женская, детская; по видам, фасонам, сезонности, размеру, материалу. Ознакомиться с распознаванием ассортимента женского и детского легкого платья по всем признакам. Ознакомиться с распознаванием</p>	6

	<p>демонстрация товаров на манекене, определение размера</p> <p>Упаковка швейных и трикотажных товаров</p> <p>Консультация и обслуживание покупателей</p>	<p>ассортимента нательного и постельного, столового белья по всем признакам</p> <p>Ознакомиться с распознаванием ассортимента швейных головных уборов по всем признакам</p> <p>Ознакомиться с распознаванием ассортимента верхнего трикотажа: мужского, женского, детского по видам, размеру, назначению.</p> <p>Ознакомиться с распознаванием ассортимента бельёвого трикотажа и чулочно-носочных изделий по всем признакам.</p> <p>Ознакомиться с распознаванием ассортимента платочно-шарфовых изделий, головных уборов, варежек, перчаток. Комплектов.</p> <p>Оформление приемки товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Изучение требований к качеству. Дать характеристику маркировке, упаковке, хранению. Применить на практике правила продажи</p>	
<p>Тема3</p> <p>Ассортимент обувных товаров</p>	<p>Подготовка обувных товаров к продаже: проверка по внешнему виду, соответствие маркировки, определение размера. Упаковка обувных товаров</p> <p>Консультация и обслуживание покупателей</p>	<p>Работа с материалами для производства обуви, методами креплений.</p> <p>Ознакомиться с распознаванием ассортимента кожаной, комбинированной и текстильной обуви по всем признакам.</p> <p>Ознакомиться с распознаванием ассортимента резиновой и валяной обуви по всем признакам.</p> <p>Подготовка приемки товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Анализ требований к качеству. Изучение маркировки, упаковки, хранения. Применения на практике правил продажи.</p>	6
<p>Тема 4</p> <p>Ассортимент пушно-меховых товаров</p>	<p>Подготовка пушно-меховых товаров к продаже: отпаривание, демонстрация товаров на манекене, определение размера</p> <p>Упаковка пушно-меховых товаров</p> <p>Консультация и обслуживание покупателей</p>	<p>Ознакомление с распознаванием ассортимента верхней меховой одежды и меховых женских уборов по всем признакам.</p> <p>Ознакомление с распознаванием ассортимента меховых головных уборов, меховых перчаток и рукавиц по всем признакам.</p> <p>Анализ качества, маркировки, и хранения меховых товаров. Применение на практике правил ухода за изделиями из меха и правил продажи.</p>	6

<p>Тема 5 Ассортимент парфюмерно-косметических товаров</p>	<p>Подготовка парфюмерно-косметических товаров к продаже: расфасовка духов в тару. Упаковка товаров Консультация и обслуживание покупателей</p>	<p>Ознакомление с распознаванием ассортимента духов, одеколонов, туалетных вод. Ознакомление с распознаванием ассортимента декоративной косметики Ознакомление с распознаванием ассортимента средств по уходу за полостью рта, за кожей лица, волосами, средств для бритья. Работа с приемкой товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Требования к качеству. Маркировка, упаковка, хранение. Применение на практике правил продажи.</p>	6
<p>Тема 6 Ассортимент галантерейных товаров</p>	<p>Подготовка галантерейных товаров к продаже: размотка, намотка, отмеривание, облагораживание Упаковка товаров Консультация и обслуживание покупателей</p>	<p>Ознакомление с распознаванием ассортимента текстильной галантереи: кружева, тесьма, лентоткацкие изделия, нитки, пряжа, гардинно-тюлевые изделий, зонты Ознакомление с распознаванием ассортимента металлической галантереи, галантереи из пластических масс по всем признакам Ознакомление с распознаванием ассортимента кожаной галантереи по всем признакам Ознакомление с распознаванием ассортимента щеточных изделий и зеркал по всем признакам Ознакомление с распознаванием ассортимента сувениров и изделий народно-художественных промыслов Применение на практике правил приемки товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Анализ требований к качеству. Изучение маркировки, упаковки, хранение. Применение правил продажи на практике.</p>	6
<p>Тема 7 Ассортимент товаров бытовой химии и посуды-хозяйственных товаров</p>	<p>Подготовка товаров бытовой химии к продаже: облагораживание Упаковка товаров Консультация и обслуживание покупателей</p>	<p>Ознакомление с распознаванием ассортимента синтетических моющих и вспомогательных средств по всем признакам Ознакомление с распознаванием ассортимента клеящих товаров. Ознакомление с распознаванием ассортимента лакокрасочных товаров (олифы, краски, лаки), пигментов,</p>	6

		<p>шпаклевки, грунтовки, морилки, смывки, инструментов для малярных работ по всем признакам</p> <p>Оформление приемки товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Знакомство с требованиями к качеству. Дать характеристику маркировке, упаковке, хранению. Применение на практике правил продажи. Сроки реализации</p> <p>Ознакомление с распознаванием ассортимента стеклянной и керамической посуды по всем признакам. Ознакомление с распознаванием ассортимента металлической посуды и посуды из пластических масс по всем признакам</p> <p>Работа с приемкой товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Изучение требований к качеству. Маркировка, упаковка, хранение. Применение на практике правил продажи.</p>	
Тема 8 Ассортимент отделочных товаров и электробытовых товаров	Подготовка товаров к продаже Консультация и обслуживание покупателей	<p>Работа по подбору обоев, линолеума, ламината по всем признакам.</p> <p>Применение на практике правил приемки товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Анализ требований к качеству. Изучение маркировки, упаковки, хранения. Распознавание ассортимента электроустановочных изделий, проводов, шнуров, электроосветительных и электронагревательных приборов по всем признакам</p> <p>Ознакомление с распознаванием ассортимента бытовых электромашин по всем видам.</p> <p>Работа по приемке товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Анализ требований к качеству. Изучение маркировки, упаковки, хранения. Применение на практике правил продажи, обмена и возврата</p>	<b>6</b>
Тема 9 Ассортимент культтоваров	Подготовка товаров к продаж Консультация и обслуживание покупателей	<p>Ознакомление с распознаванием ассортимента струнных, духовых музыкальных инструментов по всем признакам.</p> <p>Ознакомление с распознаванием ассортимента спортивных товаров по</p>	<b>6</b>

		<p>всем признакам</p> <p>Ознакомление с распознаванием ассортимента школьно-письменных и канцелярских товаров по всем признакам</p> <p>Ознакомление с распознаванием ассортимента игрушек по всем признакам.</p> <p>Ознакомление с распознаванием ассортимента фото-видео-товаров.</p> <p>Ознакомление с распознаванием ассортимента теле-радиотоваров.</p> <p>Применение на практике приемки товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов.</p> <p>Требования к качеству. Изучение маркировки, упаковки, хранения.</p> <p>Правила продажи, обмена и возврата.</p>	
Тема 10 Ассортимент мебельных товаров	Подготовка товаров к продаже Консультация и обслуживание покупателей	<p>Ознакомление с распознаванием ассортимента мебельных товаров по всем признакам</p> <p>Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Требования к качеству.</p> <p>Маркировка, упаковка, хранение.</p> <p>Применение на практике правила продажи, обмена и возврата</p>	6
Тема 11 Ассортимент ювелирных изделий и бытовых часов	Подготовка товаров к продаже Упаковка товаров Консультация и обслуживание покупателей	<p>Ознакомление с опознаванием ассортимента ювелирных изделий по всем видам</p> <p>Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Требования к качеству.</p> <p>Маркировка, упаковка, хранение.</p> <p>Правила продажи, обмена и возврата</p> <p>Подготовка и оформление внутримагазинной рекламы. Анализ дизайна товаров и услуг.</p>	6
Тема 12 Материальная ответственность. Документальное оформление	.Оформление бланков договора о материальной ответственности	<p>Изучение содержания договора материально ответственности: коллективной и индивидуальной.</p> <p>Изучение условий переоформления договора частично и полностью.</p>	6
		<b>Итого по ПМ 04</b>	<b>72</b>
		<b>Всего</b>	<b>144</b>

### По преддипломной практике

Наименование профессионального модуля, тем	Виды работы	Содержание работы	Объем часов
<b>ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью</b>			
<b>МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности</b>			
Тема 1.1. Содержание коммерческой деятельности	Изучение деятельности коммерческой службы организации	Изучение характеристик сбытовой, оптовой или розничной торговли организации: вид и сферу деятельности, тип здания и склада, организационно-правовую форму собственности, специализацию. Ознакомление с основными и дополнительными коммерческими услугами торгового предприятия: информационными, консультативными, посредническими. Анализ состояния культуры обслуживания покупателей. Выявление перечня основных поставщиков организации. Определение характера коммерческих связей. Установление фактического порядка поставки товаров и характера оплаты. Выявление методов стимулирования торговой организации поставщиками.	6
Тема 2.3. Установление хозяйственных связей	Ознакомление с порядком заключения хозяйственных договоров. Анализ состояния оперативного учета и контроля выполнения договоров поставки.	Выявление количества заключенных договоров купли-продажи или поставки товаров, суммы закупки в целом и по отдельным поставщикам. Выявление возможных критериев выбора поставщиков. Изучение договорной переписки. Ознакомление с порядком заключения договоров на ярмарках, выставках, Изучение организации заключения договоров посреднические и информационно-справочные услуги. Установление соответствия заключенных договоров требованиям Гражданского кодекса. РФ. Участие в оформлении договоров	6
<b>МДК 01.02. Организация</b>			

<p><b>торговли</b></p> <p>Тема 2.1. Технологические решения магазинов</p> <p>Тема 2.2. Товарные склады в торговле, их устройство и планировка</p> <p>Тема 2.3 Технология складского товародвижения в торговле</p>	<p>Ознакомление с устройством работы помещений предприятия</p>	<p>Оценка эффективности использования полезной площади и емкости помещений. Изучение и составление технологического процесса работы склада. Участие в осуществлении технологических процессов на складе. Анализ состояния технического оснащения и эффективности использования оборудования и инвентаря. Ознакомление с расстановкой товарных партий в складе, их идентификацией. Заполнение технических документов на товарную партию (паспорта, марки и др.) для внутрискладского учета. Участие в размещении товаров на хранение. Проверка соблюдения принципов (безопасности, эффективности, совместимости) и правил (товарного соседства, рационального использования складских помещений и др.) при размещении товаров.</p>	6
<p>Тема 2.4 Технология товародвижения в розничной торговле</p>	<p>Ознакомление с транспортным обеспечением предприятия. Приемка товаров по количеству и качеству.</p>	<p>Ознакомление с формами товароснабжения предприятия. Ознакомление с порядком составления и согласования графиков завоза товаров (изучить причины их несоблюдения). Участие в приемке товаров, тары по количеству и качеству от различных поставщиков (в том числе от индивидуальных предпринимателей) и ее документальном оформлении. Установление фактически проводимых проверок требованиям инструкции по приемки и Гражданскому кодексу. Ознакомление с товарно-сопроводительными документами, правильностью их заполнения. Составление телефонограммы поставщику в случае расхождений в количестве и качестве товаров и тары; заявки в организации, осуществляющие проведение товарных экспертиз, двухстороннего акта приемки товаров; акта отбора образцов; акта закупки товаров от частных лиц. Участие в сдаче-приемке тары и оформлении на нее соответствующей документации.</p>	6

Тема 2.5 Технология товародвижения в розничной торговле	Ознакомление с операциями предреализационной товарной обработки перед отпуском товаров	Ознакомление с организацией работ по отпуску и отгрузке товаров со склада, порядком отпуска товаров по телефонным и письменным заявкам. Знакомство с организацией подготовки товаров к отпуску в розничное торговое предприятие. Формирование товарной партии. Документальное оформление отпуска товаров в розничные торговые организации	6
Тема 2.6. Правила торговли	Ознакомление с порядком проведения государственного контроля (надзора) за соблюдением обязательных требований торговли.	Изучение правил торговли, требования нормативных документов. Ознакомление с порядком проведения производственного и внутрифирменного контроля за формированием ассортимента, обеспечения надлежащего качества и сохранности товаров, бесперебойного снабжения предприятия товарами, за работой персонала. Ознакомление с нормативными документами, определяющими порядок организации и проведения производственного контроля («Организация и проведения производственного контроля за соблюдением санитарных правил и выполнением санитарно-противоэпидемических (профилактических) мероприятий. СП.1,1,1057-01»).	6
		Итого по ПМ.01	36
<b>ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.</b>			
<b>МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение</b>			
<b>Тема 1.Расчет суммы основных налогов организации</b>	Расчет суммы НДС	Изучение налогового законодательства. Расчет налоговой базы. Расчет суммы налога подлежащей уплате.	2
	Расчет суммы налога на прибыль организации	Изучение налогового законодательства. Расчет налоговой базы. Расчет суммы налога подлежащей уплате.	2
	Расчет налога на имущество организации	Изучение налогового законодательства. Расчет налоговой базы. Расчет суммы налога подлежащей уплате.	2
	Расчет НДФЛ	Изучение налогового законодательства. Расчет налоговой базы. Расчет суммы налога подлежащей уплате.	3



	Расчет суммы налога по упрощенной системе налогообложения	Изучение налогового законодательства. Расчет налоговой базы. Расчет суммы налога подлежащей уплате.	3
<b>МДК.02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности</b>			
<b>Тема 2. Выборочный анализ и методы выборки при исследовании рынка торговых услуг</b>	Выборка как метод анализа и его виды Цели и этапы разработки выборочного плана	Методы проведения аналитических процедур. Инструментария исследований. Формирование аналитических исследований.	3
	Характеристика случайной и неслучайной выборки, выбор метода для проведения исследования рынка торговых услуг	Определение выборки. Задание параметров выборки. Определение границ выборки.	3
	Выборка как метод анализа и его виды	Ошибки формирования выборки. Расчет параметров выборки. Определение погрешности выборки	3
	Выбор метода для проведения исследования рынка торговых услуг	Сравнительная оценка методов анализа. Применение аналитических методов. Особенности аналитических процедур.	3
<b>МДК. 02.03 Маркетинг</b>			
<b>Тема 3.1 Обработка и анализ маркетинговых данных</b>	Методы анализа маркетинговых данных и их характеристика	Характеристика маркетинговых данных. Выбор методики маркетингового анализа.	2
	Анализа маркетинговых данных рынка торговых услуг	Перечень данных для проведения анализа. Оценка данных рынка.	2
	Характеристика способов анализа и выбор для анализ маркетинговых данных рынка торговых услуг	Требования предъявляемые к данным. Определение критериев отбора данных. Выбор способа и методики анализа.	2
	Замеры емкости рынка торговых услуг	Параметры емкости рынка. Способы замера емкости рынка	3
	Оценка рыночных долей и интенсивности конкуренции	Расчет рыночных долей. Способы расчета рыночных долей, определение погрешности. Оценка результатов.	3
		<b>Итого по ПМ.02</b>	<b>36</b>

<b>ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров</b>			
<b>МДК 03.01 Теоретические основы товароведения</b>			
Тема 1. Приемка товаров по количеству и качеству	Заказ товара	<p>Анализ потребности в товарах для реализации в течение рабочего дня.</p> <p>Выявление остатков нереализованных в течение предыдущего периода товаров.</p> <p>Изучение сроков годности (или хранения) товаров на рабочем месте продавца или в зале самообслуживания.</p> <p>Определение товаров с просроченными сроками годности (или хранения), а также некачественных товаров.</p> <p>Составление заявки на товары принятыми в организации методами.</p> <p>Передача заявки на склад.</p>	6
	Приемка товаров по количеству	<p>Анализ реквизитов товаросопроводительных документов (накладных, заборочных листов, отвесов и т.п.). Изучение соответствия ассортимента и количества поступивших товаров данным, указанным в товаросопроводительных документах (ТСД) путем взвешивания или обмера, или пересчета (для штучных или фасованных товаров).</p> <p>Изучение соответствия данных, указанных в ТСД и на маркировке (для упакованных и маркированных товаров).</p> <p>Определение товаров на временное хранение до выкладки их в торговом зале или рабочее место продавца.</p> <p>Составление актов на недостачу товаров.</p>	6
.	Приемка товаров по качеству	<p>Анализ реквизитов ТСД по качеству (удостоверениями о качестве, сертификатами или декларациями о соответствии, санитарно-эпидемиологическими заключениями и т.п.).</p> <p>Изучение внешнего вида тары, упаковочных, перевязочных или укупорочных материалов. Отбраковка</p>	6

		<p>товаров с нарушенной упаковкой. Определение качества товаров по органолептическим показателям (внешнему виду, запаху, консистенции, свежести и др.) в неповрежденной и поврежденной упаковке (отдельно). Выявление соответствия градаций качества (сорт, классу качества, номера, марке и т.п.) данным, указанным в ТСД и на маркировке. Составление актов на недоброкачественные товары. Работа по проверке сроков годности (или хранения) поступивших товаров. Отказ от приемки товаров с просроченными сроками годности</p>	
<b>МДК. 03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров</b>			
Тема 2 Работа с товарами: их идентификация и оценка качества	Идентификация товаров по ассортиментной принадлежности	Анализ идентифицирующих признаков товаров: однородных групп, подгрупп, видов, подвидов, наименований и торговых марок. Выявление товаров по ассортиментной принадлежности: групповая, видовая, марочная. Выявление ассортиментной фальсификации товаров	6
	Оценка качества товаров на рабочем месте продавца или в торговом зале	<p>Определение органолептических и размерных показателей, необходимых для оценки качества конкретных товаров. Оценка качества товаров по органолептическим и размерным показателям. Анализ соответствия массы штучных товаров данным, указанным на маркировке. Определение градаций качества товаров. Выявление пересортицы товаров. Оформление акта на пересортицу товаров. Выявление недоброкачественных, фальсифицированных по качеству, с просроченными сроками годности товарами</p>	6
	Подготовка товара к продаже в подсобном помещении	Работа по разупаковыванию товаров из транспортной тары. Сортировка (разбраковка) товаров по качеству, при необходимости разделение на градации качества (например, плодоовощные товары) и/или мойка (овощей), протирка	3

		поверхности (колбас, сыров, бутылок и т.п.). Калибровка товаров (при необходимости). Подготовка упаковочных материалов к упаковыванию товаров. Изучение приемов упаковывания товаров. Фасование, упаковывание и маркирование товаров. Укладка в тележки и отправка в торговый зал.	
Работа с товаросопроводительными документами	Оформление товаросопроводительных документов	Составление ТСД (накладных, отвесов, заборных листов). Проверка правильности заполнения ТСД. Сбор необходимых подписей и проставление печати на ТСД. Обеспечение учета и хранения ТСД.	3
		<b>Итого по ПМ.03</b>	<b>36</b>
<b>ПМ.04</b> Выполнение работ по профессии рабочего – продавец непродовольственных товаров			
<b>МДК 04.01</b> Выполнение работ по профессии рабочего – продавец непродовольственных товаров			
Тема1 Техническое оснащение торговых предприятий и охрана труда	Работа с торговым инвентарем. Упаковка непродовольственного товара разными способами Выкладка товаров разными способами. Оформление ценника на товар	Охарактеризовать предприятие торговли. Общие требования к охране труда и технике безопасности на предприятии Работа с видами механического и немеханического оборудования магазина. Виды торгового инвентаря и инструмента. Знакомство с правилами безопасности при эксплуатации оборудования и инвентаря. Подготовка рабочего места продавца, изучение требований к правильной его организации. Охарактеризовать виды упаковочного материала, технику упаковки непродовольственных товаров. Применить на практике знания по размещению и выкладке товаров в торговом зале	3
Тема2 Ассортимент текстильных, швейных и трикотажных товаров	Подготовка текстильных товаров к продаже: проверка по количеству и качеству на специальном оборудовании,	Самостоятельно охарактеризовать свойства тканей и виды ткацких переплетений, отделку тканей Самостоятельно распознавать ассортимента хлопчатобумажных, льняных, шелковых, трикотажных, нетканых материалов и искусственного	3

	<p>размотка, дублирование, намотка на планшет</p> <p>Отмеривание ткани разными способами: в откитку, наложением метра на ткань. Упаковка текстильным товарам: на угол, в закрутку, пакетом, конвертом</p> <p>Консультация и обслуживание покупателей</p> <p>Подготовка швейных и трикотажных товаров к продаже: утюжка, отпаривание, демонстрация товаров на манекене, определение размера</p> <p>Упаковка швейных и трикотажных товаров</p> <p>Консультация и обслуживание покупателей</p>	<p>меха, тканей. Изучить виды переплетений, отделку, назначение. Анализ ассортимента штучных изделий. Охарактеризовать требования к качеству. Изучение маркировки, упаковки, хранения. Изучение способов отмеривания и правила продажи. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка</p> <p>Самостоятельно распознавать ассортимент швейных изделий. Готовая одежда: мужская, женская, детская; по видам, фасонам, сезонности, размеру, материалу.</p> <p>Самостоятельно распознавать ассортимент женского и детского легкого платья по всем признакам.</p> <p>Самостоятельно распознавать ассортимент нательного и постельного, столового белья по всем признакам</p> <p>Самостоятельно распознавать ассортимент швейных головных уборов по всем признакам</p> <p>Самостоятельно распознавать ассортимент верхнего трикотажа: мужского, женского, детского по видам, размеру, назначению.</p> <p>Самостоятельно распознавать ассортимент бельёвого трикотажа и чулочно-носочных изделий по всем признакам.</p> <p>Самостоятельно распознавать ассортимента платочно-шарфовых изделий, головных уборов, варежек, перчаток. Комплектов.</p> <p>Оформление приемки товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Изучение требований к качеству. Дать характеристику маркировке, упаковке, хранению. Применить на практике правила продажи.</p>	
<p>Тема3</p> <p>Ассортимент обувных товаров</p>	<p>Подготовка обувных товаров к продаже: проверка по внешнему виду, соответствие маркировки, определение</p>	<p>Работа с материалами для производства обуви, методами креплений. Самостоятельно распознавать ассортимент кожаной, комбинированной и текстильной обуви по всем признакам. Самостоятельно распознавать ассортимент резиновой и валяной обуви</p>	<p>3</p>

	размера. Упаковка обувных товаров Консультация и обслуживание покупателей	по всем признакам. Подготовка приемки товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Анализ требований к качеству. Изучение маркировки, упаковки, хранения. Применения на практике правил продажи.	
Тема 4 Ассортимент пушно-меховых товаров	Подготовка пушно-меховых товаров к продаже: отпаривание, демонстрация товаров на манекене, определение размера Упаковка пушно-меховых товаров Консультация и обслуживание покупателей	Самостоятельно распознавать ассортимент верхней меховой одежды и меховых женских уборов по всем признакам. Самостоятельно распознавать ассортимент меховых головных уборов, меховых перчаток и рукавиц по всем признакам. Анализ качества, маркировки, и хранения меховых товаров. Применение на практике правил ухода за изделиями из меха и правил продажи.	3
Тема 5 Ассортимент парфюмерно-косметических товаров	Подготовка парфюмерно-косметических товаров к продаже: расфасовка духов в тару. Упаковка товаров Консультация и обслуживание покупателей	Самостоятельно распознавать ассортимент духов, одеколонов, туалетных вод. Самостоятельно распознавать ассортимент декоративной косметики Самостоятельно распознавать ассортимент средств по уходу за полостью рта, за кожей лица, волосами, средств для бритья. Работа с приемкой товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Требования к качеству. Маркировка, упаковка, хранение. Применение на практике правил продажи.	3
Тема 6 Ассортимент галантерейных товаров	Подготовка галантерейных товаров к продаже: размотка, намотка, отмеривание, облагораживание Упаковка товаров Консультация и обслуживание покупателей	Самостоятельно распознавать ассортимент текстильной галантереи: кружева, тесьма, лентоткацкие изделия, нитки, пряжа, гардинно-тюлевые изделий, зонты Самостоятельно распознавать ассортимента металлической галантереи, галантереи из пластических масс по всем признакам Самостоятельно распознавать ассортимента кожаной галантереи по всем признакам Самостоятельно распознавать ассортимента щеточных изделий и зеркал по всем признакам Самостоятельно распознавать	3

		<p>ассортимента сувениров и изделий народно-художественных промыслов</p> <p>Применение на практике правил приемки товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Анализ требований к качеству. Изучение маркировки, упаковки, хранение. Применение правил продажи на практике.</p>	
<p>Тема 6</p> <p>Ассортимент товаров бытовой химии и посуды-хозяйственных товаров</p>	<p>Подготовка товаров бытовой химии к продаже:</p> <p>облагораживание</p> <p>Упаковка товаров</p> <p>Консультация и обслуживание покупателей</p>	<p>Самостоятельно распознавать ассортимент синтетических моющих и вспомогательных средств по всем признакам.</p> <p>Самостоятельно распознавать ассортимент клеящих товаров.</p> <p>Самостоятельно распознавать ассортимент лакокрасочных товаров (олифы, краски, лаки), пигментов, шпаклевки, грунтовки, морилки, смывки, инструментов для малярных работ по всем признакам</p> <p>Оформление приемки товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Знакомство с требованиями к качеству. Дать характеристику маркировке, упаковке, хранение. Применение на практике правил продажи. Сроки реализации</p> <p>Самостоятельно распознавать ассортимент стеклянной и керамической посуды по всем признакам.</p> <p>Самостоятельно распознавать ассортимент металлической посуды и посуды из пластических масс по всем признакам</p> <p>Работа с приемкой товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Изучение требований к качеству. Маркировка, упаковка, хранение. Применение на практике правил продажи.</p>	3
<p>Тема 7</p> <p>Ассортимент отделочных товаров и электробытовых товаров</p>	<p>Подготовка товаров к продаже</p> <p>Консультация и обслуживание покупателей</p>	<p>Работа по подбору обоев, линолеума, ламината по всем признакам.</p> <p>Применение на практике правил приемки товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Анализ требований к качеству. Изучение маркировки, упаковки, хранения.</p> <p>Самостоятельно распознавать электроустановочные изделия, проводов, шнуров, электроосветительных</p>	3

		и электронагревательных приборов по всем признакам. Самостоятельно распознавать ассортимент бытовых электромашин по всем видам. Работа по приемке товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Анализ требований к качеству. Изучение маркировки, упаковки, хранение. Применение на практике правил продажи, обмена и возврата	
Тема 8 Ассортимент культуртоваров	Подготовка товаров к продаж Консультация и обслуживание покупателей	Самостоятельно распознавать ассортимент струнных, духовых музыкальных инструментов по всем признакам. Самостоятельно распознавать ассортимент спортивных товаров по всем признакам Самостоятельно распознавать ассортимент школьно-письменных и канцелярских товаров по всем признакам Самостоятельно распознавать ассортимент игрушек по всем признакам. Самостоятельно распознавать ассортимент фото-видео-товаров. Самостоятельно распознавать ассортимента теле-радиотоваров. Применение на практике приемки товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Требования к качеству. Изучение маркировки, упаковки, хранения. Правила продажи, обмена и возврата.	3
Тема 9 Ассортимент мебельных товаров	Подготовка товаров к продаже Консультация и обслуживание покупателей	Самостоятельно распознавать ассортимент мебельных товаров по всем признакам Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Требования к качеству. Маркировка, упаковка, хранение. Применение на практике правила продажи, обмена и возврата	3
Тема 10 Ассортимент ювелирных изделий и бытовых часов	Подготовка товаров к продаже Упаковка товаров Консультация и обслуживание покупателей	Самостоятельно распознавать ассортимент ювелирных изделий по всем видам Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Требования к качеству. Маркировка, упаковка, хранение. Правила продажи, обмена и возврата Подготовка и оформление	3



		внутримагазинной рекламы. Анализ дизайна товаров и услуг.	
Тема 11 Материальная ответственность. Документальное оформление	.Оформление бланков договора о материальной ответственности	Изучение содержания договора материально ответственности: коллективной и индивидуальной. Изучение условий переоформления договора частично и полностью.	3
		Итого по ПМ 04	36
		Всего	144

#### 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

##### 4.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Программа производственной практики реализуется на базе оптовых и розничных торговых предприятий.

##### 4.2. Информационное обеспечение обучения:

Основная литература:

1. Конституция Российской Федерации (основной закон)
2. Трудовой Кодекс Российской Федерации
3. Гражданский кодекс Российской Федерации ч.1 и 2
4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях
5. «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г К» 2300-1 (в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ-212 с измен и доп. 2000,2002,2004,2005, 2007,2009 гг.).
6. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г., ФЗ-№ 381.
7. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ оказания услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21 07' 2005г., ФЗ-№ 94 (с изм. и допол. от 2005,2007,2008,2009,2010гг.).
8. ФЗ "О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» № 52-ФЗ от 30.03.1999 {с измен, от 2001,2003,2005,2006, 2007, 2008гг)
9. ФЗ «О пожарной безопасности» № 69-ФЗ от 21.12.94 ( с измен. От 1995, 1996, 1998, 2000-2010гг.)
10. ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт», № 54-ФЗ от 22.05.2003 (с измен, от 3 июня, 17 июля 2009 г., 27 июля 2010 г.)
11. «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля от 26 декабря 2008 г., ФЗ-№ 294 (с изм. от 2009г.).
12. «О саморегулируемых организация» от 1 декабря 2007 г., ФЗ- № 315 (с измен, от 22, 23 июля 2008 г.).

13. «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г., ФЗ- № 208 (с изменениями от 13 июня 1996 г., 24 мая 1999 г., 7 августа 2001 г., 21 марта, 31 октября 2002 г., 27 февраля 2003 г., 24 февраля, 6 апреля, 2, 29 декабря 2004 г., 31 декабря 2005 г., 5 января, 27 июля, 18 декабря 2006 г., 5 февраля, 24 июля 2007 г., 1 декабря 2007 г., 29 апреля, 30 декабря 2008 г., 7 мая, 3 июня 2009 г.)
14. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г., ФЗ- №209 (в ред. Федеральных законов от 18.10.2007 N 230-ФЗ, от 22.07.2008 N 159-ФЗ)
15. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности» от 19 июля 2007 г.
16. «О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г., ФЗ- № 184 (с изм. от 2005, 2007-2010 гг.).
17. «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г., ФЗ-№ 135 (с изм. 18 июля 2009 г.).
18. «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 г., ФЗ-№ 7 (с изм. от 17 июля 2009 г.).
19. «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности» № 123 от 22.07.2008
20. Постановление Правительства Российской Федерации от 19 августа 1996 г. N 987 «О мерах по ужесточению порядка торговли алкогольной продукцией» (в ред. Постановлений Правительства РФ от 16.11.1996 N 1364, от 14.07.1997 N 867, от 13.10.1999 N 1150, от 02.11.2000 N 840)
21. «Об утверждении Правил продажи по образцам» от 21 июля 1997 г. № 918 (с изм. и доп. от 02.10.1999 № 1104 и 07.12.2000 № 929);
22. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности. Учебник для ссузов. 5 изд., перераб. и доп. - М.: ИТК «Дашков и К», 2010
23. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности. Учебник для ссузов.. - М.: ИТК «Дашков и К», 2010
24. Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф, Коммерческая деятельность: Учебник, 12-е изд., перераб. и доп. - М.; ИТК «Дашков и К», 2010
25. Панкратов Ф.Г. Практикум по коммерческой деятельности . - М.: ИД «Дашков и К», 2005
26. Баринов В.А. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник - 2-е изд., испр. - ("Профессиональное образование") - М.: Инфра-М, 2010
27. Сайткулов Н.Н. Техническое оснащение торговых организаций. Учебное пособие. - М.: Деловая литература, 2005
28. Владимирова Л.П. Организация, нормирование и оплата труда на предприятиях отрасли. Торговля: Учебник, 3-е изд. - М.: ИТД «Дашков и К», 2009
29. Девисилов В.А. Охрана труда: Учебник - 5-е изд., перераб. и доп. - ("Профессиональное образование"). - М.: Форум, 2010

30. Баканов М.И., Шеремет А.Д.. Теория экономического анализа М.: Финансы и статистика, 2012.
31. Барышев А.Ф. Маркетинг: учеб. для студ.учреждений сред. проф. образования / А.Ф. Ба-рышев. - 7-е изд. стер. - М.: Издательский центр «Академия», 2013.
32. Волков О.И., Скляренко В.К. Экономика предприятия: Курс лекций.- М.: ИНФРА-М, 2012.
33. Грибов В.Д. Экономика организации (предприятия): учебное пособие /В.Д.Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. - 4-е изд.стер.- М.: КНОРУС, 2011.
34. Драчева Е.Л. Менеджмент: учеб. для студ. сред. проф. учеб. заведений /Е.Л. Драчева, Л.И. Юликов. - 8-е изд.стер - М.: Издательский центр «Академия», 2013.
35. Драчева Е.Л. Менеджмент. Практикум: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования / Е.Л. Драчева, Л.И. Юликов. - 8-е изд.стер. - М.: Издательский центр «Академия», 2012.
36. Захарьин В.Р. Налоги и налогообложение: учебное пособие. М.: ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2009. -336с.
37. Мурахтанова Н.М. Маркетинг: сборник практических задач и ситуаций: учеб. пособие для студ. сред. проф. учеб. заведений / Н.М. Мурахтанова, Е.И. Еремина. - 6-е изд.стер. - М.: Издательский центр «Академия», 2010.
38. Перекрестова Л.В. Финансы и кредит / Л.В. Перекрестова, Н.М. Романенко, СП. Сазонов. - 7-е изд. стер. - М.: Издательский центр «Академия», 2011.
39. Пястов СМ. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учеб. для студ. сред. проф.образования / СМ. Пястов. - 8-е изд. стер. - М.: Издательский центр «Академия», 2011.
40. «Савицкая Г.В. «Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия» М;ИНФРА-М, 2012.
41. Янин О.Е. Финансы, денежное обращение и кредит: учеб.для студ. сред. проф. учеб. заведений /О.Е.Янин. -3-е изд., стер. - М.: Издательский центр «Академия», 2012.

#### Дополнительная литература:

1. Должности руководителей и служащих, квалификационные характеристики, тарифные разряды. - М.: Инфра-М, 2007
2. Бондаренко Л.В. Сборник практических работ по дисциплине «Организация и технология коммерческой деятельности». М.: ОЦПКРТ, 2005
3. Маренов Б.И. Планирование и эксплуатация оборудования на предприятиях торговли. - М.: ЮНИТИ, 2004
4. Шуляков Л.В. Торгово-технологическое оборудование. Учеб.пособие для ССУЗов. - М.: Высшая школа, 2004
5. Л.П.Дашков, В.К.Памбухчиянц. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Учебник, 9-е изд., перераб. и доп. - М.: ИТК «Дашков и К», 2010

6. Вредные условия труда: бесплатное питание/ Сост. Верховцев А.В. - М.: ИНФРА-М, 2001
7. Спецодежда: нормы бесплатной выдачи по сквозным профессиям всех отраслей экономики. - М.: ИНФРА-М, 2001
8. Проспекты, каталоги, заводские инструкции на торговое оборудование и др.
9. Алексусин В.А. Маркетинг: Учебник. - 3-е изд., перераб. и доп.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К », 2012.
10. Иванова И.В. Налоги и налогообложение: учеб. Пособие для нач. проф. образования / И.В.Иванова. -2-е изд., перераб. и доп. -М.: Издательский центр «Академия», 2011.
11. Кнышова Е.Н. Маркетинг: учебное пособие. - М.: Издательский дом «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2009. - 282 с;
12. Менеджмент: учебник /Г.Б.Казначевская.-Изд.8-е - Ростов н/Д: Феникс, 2008.-346 с;
13. Налоги и налогообложение: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям /под. Ред. Г.Б.Поляка, А.Н. Романова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. ЮНИТИ - ДАНА, 2007. - 400с.
14. Парамонова Т.Н. Маркетинг: активные методы обучения: учебное пособие / Т.Н. Парамонова, А.О. Блинов, Е.Н. Шереметьева, Г.В.Погодина. - М.: КНОРУС, 2009.- 416 с;
15. Семенов А.К., Набоков А.И. Основы менеджмента: Практикум. - 2-е изд. испр. и доп. \_ М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К », 2011.
16. Сребник Б.В. Маркетинг: Учеб пособие для вузов. - М.: Высш.шк., 2013.
17. Экономика предприятия (фирмы): Учебник /Под ред.проф. О.И. Волкова и доц. О.В. Девяткина. - 3-е изд., перераб. и доп.- М.: ИНФРА-М, 2013.
18. Для поиска рекомендованной литературы можно использовать Образовательные ресурсы Интернета по адресу [www.fin-izdat.ru](http://www.fin-izdat.ru), [www.action-press.ru](http://www.action-press.ru).

#### Периодические издания:

1. Журнал «Справочник секретаря и офис менеджера». Издатель: ЗАО «МЦФЭР». (Международный центр финансово-экономического развития).
2. Журнал «Секретарское дело». – М.: ООО «Журнал «Управление персоналом».
3. Журнал «Делопроизводство» - М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез».
4. Журналы "Коммерсант". "Современная торговля", «Кожевенно-обувная промышленность», «Мягкое золото», «Потребитель», «Российская торговля», «Часы» «Швейная промышленность»
5. Газеты "Торговая газета". "Российская торговля".

#### 4.3. Общие требования к организации производственной практики

Практика по профилю специальности является обязательным разделом основной профессиональной программы подготовки специалистов, направлена на формирование у студентов практических профессиональных умений, приобретение первоначального практического опыта. Производственная практика по профилю специальности реализуется при освоении профессиональных модулей ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров, ПМ.04 Выполнение работ по профессии рабочего – продавец непродовольственных товаров.

Производственная практика по профилю специальности проводится концентрированно. Аттестация по итогам практики проходит в виде зачета и/или дифференцированного зачета. Профессиональный модуль не может считаться освоенным, если студенты не выполнили без уважительной причины программу практики. В случае уважительной причины студенты направляются на практику вторично.

Преддипломная практика проводится непрерывно в течение 4 недель. Содержание преддипломной практики определяется требованиями к результатам обучения по всем профессиональным модулям.

Аттестация по итогам преддипломной практики проходит в виде дифференцированного зачета.

Преддипломная практика не может считаться пройденной, если студенты не выполнили программу практики. В случае неаттестации по итогам практики или получения неудовлетворительной оценки студент не может быть допущен к государственной итоговой аттестации.

Организацию и руководство производственной практикой по профилю специальности и преддипломной практикой осуществляют руководители практики от образовательного учреждения и от организации.

Преддипломная практика проводится в организациях на основе договоров, заключаемых между ГБПОУ КК УСПК и базовыми организациями.

Организация:

заключают договоры на организацию и проведение практики;

осуществляют руководство практикой;

контролируют реализацию программы и условия проведения практики организациями, в том числе требования охраны труда, безопасности жизнедеятельности и пожарной безопасности в соответствии с правилами и нормами, в том числе отраслевыми;

совместно с организациями, участвующими в организации и проведении практики, организуют процедуру оценки общих и профессиональных компетенций студента, освоенных им в ходе прохождения практики;

согласовывают с организациями формы отчетности и оценочный материал прохождения практики.

В период прохождения практики студенты обязаны:

- полностью выполнять задания, предусмотренные программой практики;
- соблюдать действующие в организациях правила внутреннего трудового распорядка;
- строго соблюдать требования охраны труда и пожарной безопасности.
- исполнять поставленные руководителем практики задачи, выполнять задачи и разовые поручения руководителя практики от организации;
- изучать, систематизировать и анализировать материал в соответствии с планом работы, согласованным с руководителем практики;

Дневник является одним из основных документов практиканта. Студент должен ежедневно кратко записывать в дневник все, что им сделано за день по выполнению календарного графика прохождения практики. После завершения практики дневник вместе с отчетом и характеристикой руководителя практики от организации должен быть просмотрен руководителем практики от ГБПОУ КК УСПК, который подписывает его.

По итогам практики студенты представляют отчет. В отчете отражается проделанная студентом работа с обязательным указанием действующих инструктивных материалов, методов выполнения работы. К отчету прилагаются копии документов, раскрывающих содержание и форму определенных операций и др.

Оформление отчета основывается на содержании дневника практики, в соответствии с графиком ее прохождения. Оформленный отчет сдается руководителю практики. К отчету прилагаются:

- дневник, заверенный подписью руководителя практики от предприятия;
- проекты и копии документов, составленных практикантом, согласно перечню, указанному в программе практики.

Сдача отчёта по практике осуществляется в день ее окончания по учебному плану.

Решение об успешном завершении практики принимается руководителями практики от организации и ГБПОУ КК УСПК совместно на основе анализа представленных материалов в соответствии с индивидуальными заданиями.

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

### По профилю специальности

Результаты обучения (освоенный практический опыт)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p>ПМ.01 Организация документационного обеспечения управления и функционирования организации</p>	
<p>обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству</p>	<p>Текущий контроль. Традиционная система оценок в баллах за каждую выполненную работу. Написание отчета по прохождению производственной практики. Подготовка выступления. Экспертная оценка – экспертная оценка правильности выполнения производственного задания; – подготовка и защита индивидуальных и групповых заданий производственного характера – мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков. получения нового знания каждым обучающимся – формирование результатов прохождения студентом практики на основе суммы результатов текущего контроля. – практические задания по работе с информацией, документами, литературой; -принятие решений на творческом уровне с представлением собственной позиции; –выбор оптимальных способов действий из ранее известных; – осуществление коррекции исправление) сделанных ошибок на новом уровне предлагаемых заданий; Формы контроля обучения: – практические задания по работе с информацией, документами, литературой; - экспертная оценка разработанных методических материалов – подготовка и защита индивидуальных и групповых заданий производственного характера. Формы оценки результативности обучения: - традиционная система отметок в баллах за каждую выполненную работу, на основе которых выставляется итоговая отметка</p>
<p>устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение</p>	
<p>оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли</p>	
<p>выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации</p>	
<p>эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдение правил охраны труда</p>	

ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	
Использовать данные бух учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров и участвовать в инвентаризации	Текущий контроль. Традиционная система оценок в баллах за каждую выполненную работу. Написание отчета по прохождению производственной практики.
Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаро-сопроводительных документов с использованием автоматизированных систем.	Подготовка выступления. Экспертная оценка – экспертная оценка правильности выполнения производственного задания; – подготовка и защита индивидуальных и групповых заданий производственного характера
Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их и рынки ресурсов	– мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков. получения нового знания каждым обучающимся
Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработной платы	– формирование результатов прохождения студентом практики на основе суммы результатов текущего контроля.
Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	– практические задания по работе с информацией, документами, литературой; -принятие решений на творческом уровне с представлением собственной позиции; –выбор оптимальных способов действий из ранее известных;
Обосновывать целесообразность использования и применения маркетинговых коммуникаций	– осуществление коррекции исправление) сделанных ошибок на новом уровне предлагаемых заданий;
Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	Формы контроля обучения: – практические задания по работе с информацией, документами, литературой;
Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации	- экспертная оценка разработанных методических материалов – подготовка и защита индивидуальных и групповых заданий производственного характера.
Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты	Формы оценки результативности обучения: - традиционная система отметок в баллах за каждую выполненную работу, на основе которых выставляется итоговая отметка
ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров	
Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	-оценка правильности выполнения практической работы -наблюдение - тестирование. Оценка



Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.	<p>выполняемых на практике работ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-проверка правильности решения ситуационных задач и оформления накладных</li> <li>-текущий контроль за работой при прохождении практики.</li> <li>-проверка и защита отчета по практике</li> <li>– подготовка и защита индивидуальных и групповых заданий производственного характера</li> <li>– мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков</li> </ul>
Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.	
Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.	
Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	
Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.	
Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.	
Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.	
<b>ПМ.04 Выполнение работ по профессии рабочего – продавец непродовольственных товаров.</b>	
<p>Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.</p> <p>На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.</p> <p>Принимать товары по количеству и качеству.</p> <p>Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.</p> <p>Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</p> <p>Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.</p> <p>Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-оценка правильности</li> </ul> <p>Выполнения практической работы</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-наблюдение</li> <li>- тестирование</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>-оценка выполняемых на практике работ</li> <li>-проверка правильности решения ситуационных задач и оформления накладных</li> <li>-текущий контроль за работой при прохождении практики</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>-проверка и защита отчета по практике</li> </ul> <p>подготовка и защита индивидуальных и групповых заданий производственного</p>

<p>Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.</p> <p>Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p> <p>Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.</p> <p>Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.</p> <p>Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.</p> <p>Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.</p> <p>Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.</p> <p>Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.</p> <p>Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.</p> <p>Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.</p> <p>Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.</p> <p>Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные</p>	<p>характера</p> <p>мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков</p> <p>экспертная оценка правильности выполнения заданий учебной практики;</p> <p>Осуществление коррекции (исправление) сделанных ошибок на новом уровне предлагаемых заданий;</p> <p>– практические задания по работе с информацией, документами, литературой;</p>
--	---

<p>расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.</p> <p>Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.</p> <p>Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.</p> <p>Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.</p> <p>Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.</p> <p>Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.</p> <p>Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.</p> <p>Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.</p> <p>Работать с документами Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.</p>	
---	--

### Преддипломной

Результаты обучения (освоенный практический опыт)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p>ПМ.01 Организация документационного обеспечения управления и функционирования организации</p> <p>обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству</p> <p>устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение</p> <p>оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли</p>	<p>Текущий контроль.</p> <p>Традиционная система оценок в баллах за каждую выполненную работу.</p> <p>Написание отчета по прохождению производственной практики.</p> <p>Подготовка выступления.</p> <p>Экспертная оценка</p> <p>– экспертная оценка правильности выполнения производственного задания;</p> <p>– подготовка и защита индивидуальных и</p>

<p>выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации</p>	<p>групповых заданий производственного характера</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков.</li> <li>получения нового знания каждым обучающимся</li> <li>– формирование результатов прохождения студентом практики на основе суммы результатов текущего контроля.</li> <li>– практические задания по работе с информацией, документами, литературой;</li> <li>-принятие решений на творческом уровне с представлением собственной позиции;</li> <li>–выбор оптимальных способов действий из ранее известных;</li> <li>– осуществление коррекции исправление) сделанных ошибок на новом уровне предлагаемых заданий;</li> </ul> <p>Формы контроля обучения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– практические задания по работе с информацией, документами, литературой;</li> <li>- экспертная оценка разработанных методических материалов</li> <li>– подготовка и защита индивидуальных и групповых заданий производственного характера.</li> </ul> <p>Формы оценки результативности обучения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- традиционная система отметок в баллах за каждую выполненную работу, на основе которых выставляется итоговая отметка</li> </ul> <p>Методы контроля:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– экспертная оценка правильности выполнения производственного задания.</li> </ul>
<p>ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</p>	
<p>Использовать данные бух учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров и участвовать в инвентаризации</p>	<p>Текущий контроль. Традиционная система оценок в баллах за каждую выполненную работу. Написание отчета по прохождению производственной практики. Подготовка выступления. Экспертная оценка</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– экспертная оценка правильности выполнения производственного задания;</li> <li>– подготовка и защита индивидуальных и групповых заданий производственного характера</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>– мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков.</li> <li>получения нового знания каждым</li> </ul>
<p>Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаро-сопроводительных документов с использованием автоматизированных систем.</p>	<p>– мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков.</p>
<p>Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их и рынки ресурсов</p>	<p>получения нового знания каждым</p>

Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработной платы	обучающимся – формирование результатов прохождения студентом практики на основе суммы результатов текущего контроля.
Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	– практические задания по работе с информацией, документами, литературой; -принятие решений на творческом уровне с представлением собственной позиции;
Обосновывать целесообразность использования и применения маркетинговых коммуникаций	–выбор оптимальных способов действий из ранее известных; – осуществление коррекции (исправление) сделанных ошибок на новом уровне предлагаемых заданий;
Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	Формы контроля обучения: – практические задания по работе с информацией, документами, литературой;
Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации	- экспертная оценка разработанных методических материалов – подготовка и защита индивидуальных и групповых заданий производственного характера.
Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты	Формы оценки результативности обучения: - традиционная система отметок в баллах за каждую выполненную работу, на основе которых выставляется итоговая отметка
ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров	
Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	-оценка правильности выполнения практической работы -наблюдение - тестирование. Оценка выполняемых на практике работ
Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.	-проверка правильности решения ситуационных задач и оформления накладных
Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.	-текущий контроль за работой при прохождении практики.
Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.	-проверка и защита отчета по практике – подготовка и защита индивидуальных и групповых заданий производственного характера – мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков
Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	

<p>Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.</p>	
<p>Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.</p>	
<p>Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.</p>	
<p>ПМ.04 Выполнение работ по профессии рабочего – продавец непродовольственных товаров.</p>	
<p>Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение. Принимать товары по количеству и качеству. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных</p>	<p>-оценка правильности</p> <p>Выполнения практической работы</p> <p>-наблюдение - тестирование</p> <p>-оценка выполняемых на практике работ -проверка правильности решения ситуационных задач и оформления накладных -текущий контроль за работой при прохождении практики</p> <p>-проверка и защита отчета по практике</p> <p>подготовка и защита индивидуальных и групповых заданий производственного характера</p> <p>мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков</p> <p>экспертная оценка правильности выполнения заданий учебной практики;</p> <p>Осуществление коррекции (исправление) сделанных ошибок на новом уровне предлагаемых заданий;</p>

<p>ценностей) и участвовать в их инвентаризации.</p> <p>Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.</p> <p>Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.</p> <p>Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.</p> <p>Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.</p> <p>Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.</p> <p>Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.</p> <p>Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.</p> <p>Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.</p> <p>Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.</p> <p>Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.</p> <p>Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.</p> <p>Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.</p> <p>Классифицировать товары,</p>	<p>– практические задания по работе с информацией, документами, литературой;</p>
---	--

<p>идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.</p> <p>Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.</p> <p>Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.</p> <p>Работать с документами</p> <p>Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.</p>	
--	--