

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

ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ  
по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

2019



РАССМОТРЕНО  
на заседании педагогического совета  
Протокол от 29.08.19 № 1

УТВЕРЖДАЮ  
Директор ГБПОУ КК УСПК  
А.А. Филоновский  
29 августа 2019 г.



РАССМОТРЕНО  
на заседании учебно-методического объединения  
преподавателей социально-экономического профиля  
Протокол от 02.09.2019 № 2  
Председатель УМО Т.В. Волобуева

Программа учебной 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 15 мая 2014 г. N 539. Зарегистрировано в Минюсте РФ Зарегистрировано в Минюсте РФ 25 июня 2014 г. Регистрационный N 32855)

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

Разработчики:  
О.В. Колченко, преподаватель ГБПОУ КК УСПК

Рецензенты:

Кулишова Дарья Сергеевна Директор ИП Кулишова Д.С.  
(Ф.И.О., должность и наименование организации, квалификация по диплому)

квалификация: менеджер по продажам

Кулишова  
подпись

Волобуева Т.В. преподаватель ГБПОУ КК УСПК  
(Ф.И.О., должность и наименование организации, квалификация по диплому)

Преподавательское обучение (экономика и управление)

Волобуева  
подпись

СОГЛАСОВАНО  
ИП Кулишова Д.С.  
полное наименование предприятия,

Дарья Сергеевна  
организация

Кулишова Д.С.  
подпись фамилия, инициалы

29 августа 2019 г.

Регистрационный номер № \_\_\_\_\_



**Рецензия**  
**На программу учебной практики**  
**по специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям)**

Данная программа учебной практики соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту среднего профессионального образования по специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям).

Целью программы учебной практики по данной специальности является развитие у студентов личностных качеств, а также формирование общих и профессиональных компетенций.

Содержание программы направлено на приобретение обучающимися знаний, умений и навыков, направленных на формирование общих компетенций ОК1-ОК12 определенных ФГОС СПО, и соответствует объему часов, указанному в рабочем учебном плане.

В рабочей программе указаны требования к результатам освоения профессиональных модулей. Всё это позволяет обеспечивать приобретение обучающимися знаний, умений и навыков, направленных на формирование общих и профессиональных компетенций, определенных ФГОС СПО по специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям) и соответствует объему часов, указанному в рабочем учебном плане.

Предусматриваются овладение студентами умением внедрять в практическую деятельность изученные теоретические положения.

В программе целесообразно распределена трудоемкость в часах по видам занятий и соответствует учебной нагрузке в учебном плане.

Рабочая программа составлена квалифицированно, демонстрирует профессионализм и высокий уровень методической подготовки и может быть использована в образовательном процессе

Рецензент: Кушчкова Дарья Сергеевна Директор  
(Ф.И.О., должность и наименование организации, квалификация по диплому)

ИП Кушчкова Д.С. Квалификация: менеджер по продажам



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

В программе учебной практики перечислены виды профессиональной деятельности, общие и профессиональные компетенции, которыми должен овладеть студент по окончании обучения в колледже.

Тематический план программы составлен в соответствии с запросами и потребностями работодателей и самих слушателей.

Также программой предусмотрено использование современных образовательных технологий, которые применяются во время прохождения практики.

Программа учебной практики с одобрена и может использоваться для осуществления образовательной деятельности по специальности среднего профессионального образования 38.02.04. Коммерция (по отраслям).

Рецензент: Мирошнина Д.В. преподаватель ГБПОУ КК УСПК  
(Ф.И.О., должность и наименование организации, квалификация по диплому)

Профессиональное обучение (экономика и управление)

  
подпись

29 августа 2019г.

**СОДЕРЖАНИЕ**

	стр.
1. Паспорт программы учебной практики	4
2. Результаты освоения программы учебной практики	8
3. Тематический план и содержание учебной практики	11
4. Условия реализации учебной практики	24
5. Контроль и оценка результатов освоения учебной практики	32

## 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

### 1.1. Область применения программы

Программа учебной практики является частью основной профессиональной образовательной программы, разработанной в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Учебная практика является частью учебного процесса и направлена на формирование у студентов общих и профессиональных компетенций приобретение практического опыта по видам профессиональной деятельности (далее ВПД).

Студент готовится к следующим ВПД:

- организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;
- организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;
- управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров;
- выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

1.2. Цель учебной практики- обеспечить последовательность овладения студентами системой профессиональных навыков и первоначальным опытом практической работы.

### 1.3. Задачи учебной практики:

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

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

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;

**уметь:**

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;



обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;  
оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;

устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;

применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

**знать:**

составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;

государственное регулирование коммерческой деятельности;

инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;

организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;

услуги оптовой и розничной торговли:

основные и дополнительные;

правила торговли;

классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;

организационные и правовые нормы охраны труда;

причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;

технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

По ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

**иметь практический опыт:**

оформления финансовых документов и отчетов;

проведения денежных расчетов;

расчета основных налогов;

анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;

выявления потребностей (спроса) на товары;

реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;

участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;

анализа маркетинговой среды организации;

**уметь:**

составлять финансовые документы и отчеты;

осуществлять денежные расчеты;  
пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;  
рассчитывать основные налоги;  
анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;  
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;

**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;  
основные положения налогового законодательства;  
функции и классификацию налогов;  
организацию налоговой службы;  
методику расчета основных видов налогов;  
методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; 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;  
методы изучения рынка, анализа окружающей среды;  
конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;  
этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом.  
По ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров

**иметь практический опыт:**

определения показателей ассортимента;  
распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;



оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями;  
установления градаций качества;  
расшифровки маркировки;  
контроля режима и сроков хранения товаров;  
соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения;

**уметь:**

применять методы товароведения;  
формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;  
оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;  
рассчитывать товарные потери и списывать их;  
идентифицировать товары;  
соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;

**знать:**

теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них;  
виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания;  
классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;  
условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним;  
особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение учебной практики-216, в том числе:

- ПМ.01 – 72 часа,
- ПМ.02 – 72 часа,
- ПМ.03 – 72 часа.

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

В результате прохождения учебной практики, реализуемой в рамках модулей ОПОП СПО по каждому из видов профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС СПО, обучающийся должен освоить общие компетенции, включающие в себя способность:

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 сохраняемости товаров.

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

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

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

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

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

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

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

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



### 3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Наименование профессионального модуля, МДК	Тема урока учебной практики	Содержание учебного материала	Объем часов
<b>ПМ. 01</b> Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью			
<b>МДК 01.02.</b> Организация торговли			
	<b>Организационно-правовые формы предприятий торговли</b>	Предприятие: его типы, специализация, профиль. Место расположения предприятия, контингент обслуживания Режим работы предприятия Перечень основных и дополнительных услуг розничной торговли.	4
	<b>Организация и технология складских операций</b>	Заказ товара. Приемка товаров по количеству Приемка товаров по количеству	2
		Формирование заказа. Изучение основных положений «Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству». Документальное оформление результатов приемки товаров. Составление претензий поставщику на поставку некомплектной продукции, с отклонениями по количеству. Приемка товаров по качеству. Изучение основных положений «Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству».	6

		Документальное оформление результатов приемки товаров. Составление претензий поставщику на поставку некачественной продукции.	2
	<b>Основные правила розничной торговли</b>	Правила работы предприятий розничной торговли Изучение «Примерных правил работы предприятий розничной торговли». Решение ситуаций Ознакомление с порядком открытия и закрытия магазина	4
		Сдача магазина на охрану, хранения пломбира и ключей. Ознакомление с обязанностями работников магазина Сохранение товарно-материальных ценностей и денежных средств. Изучение видов материальной ответственности работников магазина.	4
	<b>Услуги розничной торговли</b>	Ознакомление с порядком открытия и закрытия магазина. Ознакомление с квалификационными требованиями к профессии продавца (кассира) различных разрядов.	2
		Идентификация вида торговой организации. Идентификация типа торговой организации. Идентификация класса торговой организации. Требования к качеству услуги розничной торговли (магазина)	4
	<b>Технологические решения магазинов</b>	Изучение Правил продажи отдельных видов товаров. Правила реализации алкогольной продукции	2

		<p>Правила продажи по образцам.          Применение правил продаж на рабочем месте продавца (кассира). Оценка соответствия помещений магазина требованиям обеспечения качества и безопасности          Создание условий для рационального выбора товаров потребителями.          Правила внутреннего распорядка магазина.          Соблюдение правил внутреннего распорядка магазина</p>	6
	<b>Технология товародвижения в розничной торговле</b>	<p>Ознакомление с товарно-сопроводительными документами по приемке товаров по количеству. Ознакомление с товарно-сопроводительными документами по приемке товаров по качеству.          Заполнение товарно-сопроводительных документами по приемке товаров по количеству.          Заполнение товарно-сопроводительных документами по приемке товаров по качеству</p>	4
	<b>Организация и технология торгового обслуживания</b>	<p>Проверка соответствия принимаемого товара товарно-сопроводительным документам по основным идентифицирующим признакам.          Проверка сведений, указанных на маркировке товара и в товарно-сопроводительных документах.</p>	2

		<p>Ознакомление с особенностями приемки товаров разных групп продовольственных или непродовольственных товаров по качеству на рабочем месте продавца.</p> <p>Ознакомление с особенностями приемки товаров разных групп продовольственных или непродовольственных товаров по количеству на рабочем месте продавца.</p> <p>Осуществление приемки товаров по количеству.</p>	3
	<b>Правила торговли</b>	<p>Ознакомление с видами инвентаря и инструментов, имеющихся в магазине, их назначением, правилами пользования и ухода за ними.</p> <p>Овладение основными операциями предреализационной подготовки товаров с учетом их особенностей.</p> <p>Установление цены, состояния упаковки и правильности маркировки</p>	3
		<p>Овладение техникой фасовки, упаковывания товаров, оформление ценников.</p> <p>Овладение навыками комплектования и оформления наборов товаров.</p> <p>Подготовка рабочего места продавца.</p> <p>Уход за рабочим местом продавца и содержание его в надлежащем порядке.</p> <p>Овладение навыками реализации товаров различных групп и видов.</p> <p>Определение цены развесных и фасованных товаров.</p>	6
		Итого по МДК 01.02	54
<b>МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b>			
	<b>Мебель для торговых организаций. Торговый</b>	Ознакомление с торговой мебелью, принципами ее	4



	<b>инвентарь</b>	<p>размещения.</p> <p>Правила ухода за торговой мебелью.</p> <p>Классификация измерительного оборудования.</p> <p>Ознакомление с устройством различных средств измерения.</p> <p>Овладение навыками эксплуатации различных средств измерения.</p> <p>Приобретение умений эксплуатации различных типов торгового холодильного оборудования.</p>	
	<b>Подъемно-транспортное и уборочное оборудование. Организация технического обслуживания торгового оборудования</b>	<p>Овладение навыками эксплуатации оборудования: подъемно-транспортного, механического оборудования.</p> <p>Овладение навыками эксплуатации фасовочно-упаковочного оборудования.</p>	2
		<p>Уход за оборудованием в процессе и после окончания эксплуатации.</p> <p>Составление заявок на ремонт торгово-технологического оборудования.</p>	2
	<b>Правила эксплуатации ККМ</b>	<p>Ознакомление с типами контрольно-кассовых машин (ККМ).</p> <p>Подготовка контрольно-кассовой машины к эксплуатации.</p> <p>Ознакомление с реквизитами кассового чека, порядком ранения использованных чеков и контрольной ленты.</p> <p>Порядок хранения использованных чеков и контрольной ленты.</p>	4

		Оформление книги кассира-операциониста. Овладение умениями обнаружения и устранения простейших неисправностей в работе контрольно-кассовых машин Устранение простейших неисправностей в работе контрольно-кассовых машин	3
	<b>Безопасность при эксплуатации оборудования</b>	Требования безопасности при эксплуатации оборудования	1
		Итого по МДК 01.03	16
		<b>Дифференцированный зачет</b>	<b>2</b>
		<b>Итого по ПМ 01</b>	<b>72</b>
<b>ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.</b>			
<b>МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение</b>	<b>Основные понятия автоматизированной обработки информации</b>	История развития систем учета в торговле. Возможности компьютерных систем учета. Назначение, принципы организации. Эксплуатация автоматизированных систем учета. Принципы организации	4
	<b>Миссия и цели предприятия</b>	Организационно-правовая форма собственности, тип, специализация, профиль. Анализ миссии предприятия. Анализ целей предприятия Перечень основных, оказываемых предприятием. Перечень дополнительных услуг, оказываемых предприятием. Построение дерева целей для предприятия.	6
	<b>Описание продукта</b>	Описание ассортимента предприятия. Создание стратегических подразделений хозяйственного портфеля фирмы. Расчет доли каждой группы ассортимента в общем объеме	6

		<p>продаж. Темпы роста фирмы. Коэффициент доли рынка по отношению к конкурентам предприятия. Распределение хозяйственных подразделений в системе координат. Выбор стратегии развития каждого предприятия</p>	
	<b>Анализ маркетинговых возможностей</b>	<p>Анализ рынка выбранного потребительского товара. Анализ конкурентов. Анализ потребителей. Рекламные программы. Доля маркетинговых возможностей товара на рынке конкурентов. Анализ доли конкурентов на рынке. Анализ доли потребителей на рынке.</p>	7
		<p>Анализ организации (предприятия). Сильные стороны предприятия по отношению к конкурентам Слабые стороны предприятия по отношению к конкурентам. Анализ поставщиков Определение рейтинга поставщиков.. Выбор наиболее выгодного поставщика Анализ доли поставщиков на рынке.</p>	7
<b>МДК.02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности</b>	<b>Персонал компании</b>	<p>Определение индивидуально-типологических качеств руководителя организации (предприятия). Определение личностных характеристик руководителя организации (предприятия). Определение профессиональных требований к руководителю организации. Определение профессиональных требований к специалистам организации. Определение профессиональных требований к рабочим организации.</p>	5
	<b>Сегментирование рынка</b>	Выбор критерии сегментации рынка.	6

		Обоснование критерии сегментации рынка. Описание сегментов рынка. Выбор целевого рынка. Определение доли рынка. Выбор стратегии позиционирования.	
	<b>Выбор стратегии развития предприятия</b>	Определение ценовой стратегии организации (предприятия). Стратегии распределения. Стратегии продвижения товаров. Стратегии развития предприятия.	4
	<b>Анализ экономической деятельности предприятия</b>	Анализ товарооборота. Структура товарооборота. Темпы роста. Анализ товарных запасов. Анализ издержек обращения.	5
		Понятие экономической деятельности предприятия. Структура и функции экономической деятельности предприятия. Анализ производительности труда. Анализ численность работников и расходы по заработной плате Анализ расходов по заработной плате. Анализ валового дохода. Анализ прибыли (рентабельности).	7
<b>МДК. 02.03 Маркетинг</b>	<b>Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</b>	Понятие маркетинговой деятельности. Организация экономической деятельности. Проведение экономической деятельности. Проведение маркетинговой деятельности Составление схемы организации маркетинговой службы Составление схемы маркетинговой деятельности предприятия. Составление опросных листов, входящих в первичную информацию. Составление анкет, входящих в первичную информацию.	8
		Понятие жизненного цикла товара. Определение перечня товаров на стадии жизненного цикла товара.	5



		Нахождение перечня товаров на стадии жизненного цикла товара. Определение видов средств распространения рекламы для товаров производственного назначения. Определение видов средств распространения рекламы для товаров индивидуального использования.	
		Дифференцированный зачет	2
		<b>Итого по ПМ.02</b>	<b>72</b>
<b>ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров</b>			
<b>МДК 03.01 Теоретические основы товароведения</b>			
	Заказ товара	Изучение потребности в товарах для реализации в течение рабочего дня. Потребность в товарах для реализации в течение рабочего дня. Изучение правил выявления остатков нереализованных товаров в течение предыдущего периода. Правила выявления остатков нереализованных в течение предыдущего периода товаров. Ознакомление с проверкой сроков годности (или хранения) товаров на рабочем месте продавца или в зале самообслуживания. Проверка сроков годности (или хранения) товаров на рабочем месте продавца или в зале самообслуживания.	6
		Порядок изъятия товаров с просроченными сроками годности (или хранения), а также некачественных товаров. Изъятие товаров с просроченными сроками	6

		<p>годности (или хранения), а также некачественных товаров.</p> <p>Порядок изъятия товаров с просроченными сроками хранения.</p> <p>Порядок оформления и передачи заявки на склад.</p> <p>Оформление заявки на товары.</p> <p>Передача заявки на склад.</p>	
	Приемка товаров по количеству	<p>Изучение видов товаросопроводительных документов.</p> <p>Изучение реквизитов товаросопроводительных документов</p> <p>Заполнение товаросопроводительных документов.</p> <p>Проверка соответствия ассортимента и количества поступивших товаров данным, указанным в товаросопроводительных документах (ТСД) путем взвешивания.</p> <p>Проверка соответствия ассортимента и количества поступивших товаров данным, указанным в товаросопроводительных документах (ТСД) путем обмера.</p> <p>Проверка соответствия ассортимента и количества поступивших товаров данным, указанным в товаросопроводительных документах (ТСД) путем взвешивания пересчета (для штучных или фасованных товаров).</p>	6
		<p>Проверка соответствия данных, указанных в ТСД и на маркировке для упакованных товаров</p> <p>Проверка соответствия данных, указанных в ТСД и на маркировке для маркированных товаров.</p> <p>Размещение товаров на временное хранение до выкладки их в торговом зале.</p> <p>Размещение товаров на</p>	6

		временное хранение до выкладки их на рабочее место продавца Ознакомление с актами на недостачу товаров. Участие в оформлении актов на недостачу товаров.	
	Приемка товаров по качеству	Реквизиты ТСД по качеству: удостоверения о качестве, сертификаты или декларации о соответствии. Реквизиты ТСД по качеству: санитарно-эпидемиологические заключения. Порядок осмотра внешнего вида тары, упаковочных, перевязочных или укупорочных материалов. Отбраковка товаров с нарушенной упаковкой. Порядок оценки качества товаров по органолептическим показателям (внешнему виду, запаху, консистенции, свежести и др.) в неповрежденной упаковке. Порядок оценки качества товаров по органолептическим показателям (внешнему виду, запаху, консистенции, свежести и др.) поврежденной упаковке.	6
		Порядок проверки соответствия градаций качества (сорта, классу качества, номера, марке и т.п.) данным, указанным в ТСД и на маркировке. Участие в составлении актов на недоброкачественные товары. Порядок проверки сроков годности поступивших товаров. Порядок проверки сроков хранения поступивших товаров Отказ от приемки товаров с просроченными сроками годности. Отказ от приемки товаров с просроченными сроками хранения	6
<b>МДК. 03.02</b> <b>Товароведение</b> <b>продовольственных</b> <b>и непродовольств</b>			

венных товаров			
	Идентификация товаров по ассортиментной принадлежности	<p>Порядок выявления идентифицирующих признаков товаров: однородных групп, подгрупп.</p> <p>Порядок выявления идентифицирующих признаков товаров: видов, подвидов, наименований и торговых марок.</p> <p>Идентификация товаров по ассортиментной принадлежности: групповая, видовая, марочная.</p> <p>Идентификация товаров по ассортиментной принадлежности: марочная.</p> <p>Выявление ассортиментной фальсификации товаров.</p> <p>Порядок выявления ассортиментной фальсификации товаров.</p>	6
	Оценка качества товаров на рабочем месте продавца или в торговом зале	<p>Правила определения органолептических показателей, необходимых для оценки качества конкретных товаров.</p> <p>Правила определения размерных показателей, необходимых для оценки качества конкретных товаров.</p> <p>Порядок оценки качества товаров по органолептическим показателям.</p> <p>Порядок оценки качества товаров по размерным показателям.</p> <p>Правила проверки соответствия массы штучных товаров данным, указанным на маркировке.</p> <p>Определение градаций качества товаров.</p>	6
		<p>Порядок выявления пересортицы товаров.</p> <p>Порядок оформления выявленной пересортицы товаров.</p> <p>Правила оформления акта на пересортицу товаров.</p> <p>Оформление акта на пересортицу товаров.</p> <p>Выявление недоброкачественных, фальсифицированных по</p>	6

		качеству товаров. Выявление товаров с просроченными сроками годности.	
	Подготовка товара к продаже в подсобном помещении	Порядок разупаковывания товаров из транспортной тары. Предпродажная подготовка товаров. Сортировка товаров по качеству, разделение наградации качества и/или мойка протиркаповерхности. Разбраковка товаров по качеству. Калибровка товаров. Порядок калибровки товаров	6
		Правила подготовки упаковочных материалов к упаковыванию товаров. Изучение приемов упаковывания товаров. Виды упаковочных материалов к упаковыванию товаров. Фасование, упаковывание и маркирование товаров. Укладка в тележки и отправка в торговый зал.	6
	Оформление товаросопроводительных документов	Виды ТСД (накладные, отвесы, заборные листы). Правила оформления ТСД (накладных, отвесов, заборных листов). Проверка правильности заполнения ТСД. Сбор необходимых подписей и проставление печати на ТСД. Обеспечение учета ТСД. Обеспечение хранения ТСД. Автоматизированный учет и хранение ТСД.	6
		<b>Дифференцированный зачет</b>	<b>2</b>
		<b>Итого по ПМ.03</b>	<b>72</b>
		<b>Итого</b>	<b>216</b>

## 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

### 4.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Программа учебной практики по ПМ. 01 Организация и управление торговой деятельностью реализуется при наличии учебного кабинета Организации коммерческой деятельности; лаборатории Технического оснащения торговых организаций и охраны труда.

Оборудование лаборатории:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место руководителя практики;
- настенные стенды, компьютеры, счетно-вычислительная техника.

Технические средства обучения:

проекторы, комплекты слайдов, видеофильмы, фонд нормативных документов.

Реализация программы учебной практики по ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности предполагает наличие учебных кабинетов: финансов, налогов и налогообложения; маркетинга и междисциплинарных курсов.

Оборудование учебных кабинетов:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место руководителя практики;
- комплект учебно-методической документации по ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;
- комплект учебно-наглядных пособий по ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

Технические средства обучения:

компьютер с программным обеспечением, мультимедиапроектор, интерактивная доска.

Программа учебной практики по ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров реализуется в учебных кабинетах Коммерция.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место руководителя практики;
- модель рабочего места работника товароведа.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением.

Реализация программы учебной практики по ПМ.04 Выполнение работ по профессии рабочего - Продавец непродовольственных товаров предполагает наличие договоров предприятий (организаций) торговли с образовательным учреждением

Оборудование учебных кабинетов:

- кассовое оборудование, весоизмерительное оборудование, холодильное оборудование, измельчительно-режущее оборудование, немеханическое оборудование
- инвентарь: для вскрытия тары; для подготовки товаров к продаже; для продажи товаров; рекламно-выставочный; счетный; противопожарный; санитарно-гигиенический
- средства обучения: натуральные образцы товаров; дидактический материал; комплект учебно-методической документации.

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 № 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 3июня, 17июля 2009 г., 27июля 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 г.
  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. ФЗ "О защите прав потребителей" от 07.02.92 № 2300/1-1 (с измен. и дополн. от 09.01.1996 N 2-ФЗ, от 17.12.1999 N 212-ФЗ, от 30.12.2001 N 196-ФЗ, от 22.08.2004 N 122-ФЗ, от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 21.12.2004 N 171-ФЗ, от 27.07.2006 N 140-ФЗ, от 16.10.2006 N 160-ФЗ, от 25.11.2006 N 193-ФЗ, от 25.10.2007 N 234-ФЗ, от 23.07.2008 N 160-ФЗ, от 23.11.2009 N 261-ФЗ)
  31. «О качестве и безопасности пищевых продуктов», ФЗ-29 от 02.01.2000



32. «О техническом регулировании» ФЗ-184 от 27.12.02 с измен, п. 65-ФЗ от 01.05.2007
33. Правила продажи отдельных видов товаров (Постановление Правительства РФ от 19.01.98 № 55 с измен, и дополн.)
34. Николаева М.А. Теоретические основы товароведения: Учебник. - М.: Изд-во НОРМА. 2009
35. Карташова Л.В., Николаева М.А., Псчникова Е.Н. Товароведение продовольственных товаров растительного происхождения/ Учеб.дляССУЗов. - М.: Деловая литература, 2004
36. Карташова Л.В. Сборник ситуационных задач и деловых игр по товароведению продовольственных товаров. - М.: Деловая литература, 2004
37. Под ред. Неверова А.Н. Товароведение и экспертиза промышленных товаров. -М.: МЦФЭР, 2006
38. Горюнова О.Б., Додонкин Ю.В. и др. Практикум по товароведению и экспертизе промышленных товаров/ Учебное пособие для вузов.- М.: Академия, 2005
39. Алексунин, В.А. Маркетинг: учебник для ссузов / В.А. Алексунин. – М.: Дашков и К,2010. - 216 с.
40. Барышев, А.Ф.Маркетинг: учебник /А.Ф. Барышев. – М.: Академия ИЦ, 2009. - 224 с.
41. Басовский, Л.Е. Маркетинг : учеб.для студ. среднего проф. образования и вузов / Л.Е.Басовский – М.: «Инфра-М», 2010. – 219 с.
42. Белоусова, С.Н. Маркетинг: учеб.пособие / С.Н. Белоусова. – Ростов н/Д: Феникс,2009. - 381 с.
43. Котлер, Ф. Основы маркетинга. Краткий курс: учеб. для студ. вузов и среднего проф.образования / Ф. Котлер. – М.: Вильямс, 2010. – 656 с.
44. Котлер, Ф. Основы маркетинга; учеб.для студ. вузов и среднего проф. образования /Ф. Котлер, Г. Армстронг. – М.: Вильямс, 2009. – 1072 с.
45. Мурахтанова, Н.М. Маркетинг : учеб.пособие / Н.М. Мурахтанова, Е.И.Еремина. – М.:Академия, 2009. - 208 с.
46. Мурахтанова, Н.М. Маркетинг: Сборник практических задач и ситуаций: учеб.пособие/ Н.М. Мурахтанова, Е.И. Еремина. - М.: Академия, 2009. – 96с.
47. Мазилкина, Е.И. Маркетинг: учебник для студентов образовательных учреждений СПО/ Е.И. Мазилкина. - Дашков и К, 2010. - 368 с.
48. Романенко, С.Н. Маркетинг: учеб.пособие для ссузов : / С.Н. Романенко – М.;Дашков и К, 2010. – 216 с.27

#### **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. Бадаева СИ., Дзахмишева И.Ш., Блиева М.В. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров: Учебное пособие, 2-е изд. - М.: ИТК «Дашков и К», 2011
10. Березина В.В. Товароведение и экспертиза качества плодоовощных товаров и грибов: Лабораторный практикум. - М.: ИТ К «Дашков и К», 2010
11. Дзахмишена И.Ш. Идентификация и фальсификация непродовольственных товаров: Учебное пособие, 2-е изд., доп. и перераб. - М.: «Дашков и К», 2011
12. Дзахмишсва И.Ш., Балаева СИ., Блиева М.Р. Товароведение и экспертиза швейных, трикотажных и текстильных товаров: Учебное пособие, 2-е изд. - М.: ИТК «Дашков и К», 2010
13. Елисеева Л.Г. Товароведение и экспертиза продуктов переработки плодов и овощей: Учебник - М.: ИТК «Дашков и К», 2010
14. Касторных М.С., Кузьмина В.А., Пучкова ЮС. Товароведение и экспертиза пищевых жиров, молока и молочных продуктов: Учебник, 4-е изд., доп. - М.: ИТК «Дашков и К», 2011
15. Колобов СВ., Памбухчиянц О.В. Товароведение и экспертиза плодов и овощей: Учебное пособие- М: ИТК «Дашков и К», 2010
16. Кришгафович В.И. Товароведение и экспертиза продовольственных товаров: Лабораторный практикум, 2-е изд. - М.: ИТК «Дашков и К», 2010
17. Моисеенко Н.С. Товароведение непродовольственных товаров. Феникс, 2011
18. Николаева М.А. Теоретические основы товароведения. Нора, 2011
19. Репников Б.Т. Товароведение и биохимия рыбных товаров: Учебное пособие. - М.: ИТК «Дашков и К», 2010
20. Страхова С.А Теоретические основы товароведения и экспертизы: Тесты. - М.: «Дашков и К», 2010
21. Таблицы химического состава российских продуктов. Справочник / под ред. И.М. Скурихина, В.А. Тутельяна. - М.: ДеЛипринт, 2008
22. Ходыкин А.П , Ляшко А.А., Волошко Н.И. и др. Товароведение непродовольственных товаров: Учебник, 3-е изд., испр. - М.: ИТК «Дашков и К», 2010
23. Ходыкин А.П., Ходыкин А.А. Товароведение и экспертиза культтоваров: товары для спорта и активного отдыха: Учебник, 3-е изд. - М: ИТК «Дашков», 2010

24. Ерохина, Л.И. Маркетинг в оптовой и розничной торговле : учеб.пособие для студ.вузов / Л.И. Ерохина, Е.В. Башмачникова, Е.В. Романеева. – М.: КНОРУС, 2007. – 248 с.
25. Ибрагимов, Л.А. Маркетинг: учеб.пособие для студ. вузов / Л.А.Ибрагимов. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 367 с.
26. Панкратов, Ф.Г. Основы рекламы: учеб.для студ. вузов / Ф.Г. Панкратов, Ю.К.Баженов, В.Г. Шахурин. – М.: Дашков и К, 2006. – 526 с.
27. Синяева, И.М. Маркетинговые коммуникации: учеб.пособие для студ. вузов / И.М.Синяева, С.В. Земляк, В.В. Синяев. – М.: Дашков и К, 2008. – 303 с.
28. Синяева, И.М. Практикум по маркетингу: учеб.пособие для студ. вузов / И.М. Синяева,С.В. Земляк, В.В. Синяев. – М.: Дашков и К, 2009. – 240 с.

#### **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. Современная торговля, Российская торговля, Коммерческий вестник,
5. Управление сбытом, Управление продажами.
6. Журналы «Маркетинг», «Маркетинг в России и за рубежом», «Современная торговля», «Российская торговля».

#### **Дополнительные источники:**

Программные средства офисного назначения:  
 ОперационнаясистемаMicrosoftWindows 2007;  
 Microsoft Office Prof Plus 2007 Rus;  
 ПрограммараспознаваниятекстаABBYYFineReader 5.0;  
 MicrosoftOfficeSharePoint  
 Прикладная программа: «1С -Предприятие», вер. по торговле - 8.0;  
 Программы верстки (печатных публикаций и web-страниц): Настольная издательская система PageMaker; MicrosoftFrontPage.

Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

- [http:// www. budgetrf. ru](http://www.budgetrf.ru) - Мониторинг экономических показателей;
- [http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) - Деловая пресса;
- [http:// www. garant.ru](http://www.garant.ru) - Гарант,
- Справочно-правовая система «Кодекс» «Эксперт-Торговля»;
- Информационно-справочная система «Консультант Плюс»;
- [http:// www. nta -rus. ru](http://www.nta-rus.ru) - Национальная торговая ассоциация;
- [http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru) - РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
- [http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru)- Российская торговля;
- [http:// www.4p.ru](http://www.4p.ru) - сайт электронного журнала по маркетингу;
- [http:// www.marketer.ru](http://www.marketer.ru)- сайт посвящен проблематике Интернет-маркетинга;
- [http:// www.vniki.ru](http://www.vniki.ru) - сайт Всероссийского научно-исследовательского конъюнктурного института.

#### 4.4. Общие требования к организации учебной практики

Учебная практика является обязательным разделом основной профессиональной программы подготовки. Учебная практика направлена на формирование у студентов практических профессиональных умений, приобретение первоначального практического опыта. Учебная практика 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 сохранности товаров, ПМ.04 Выполнение работ по профессии рабочего – продавец непродовольственных товаров.

Учебная практика проводится концентрированно после изучения теоретических вопросов профессионального модуля.

В период прохождения практики студенты обязаны:

- выполнять в полном объеме программу практики;
- исполнять поставленные руководителем практики задачи, выполнять задачи и разовые поручения руководителя практики;
- изучать, систематизировать и анализировать материал в соответствии с планом работы, согласованным с руководителем практики.

Аттестация по профессиональным модулям ПМ 01, ПМ 02, ПМ 03 проходит в виде дифференцированного зачета, который осуществляется путем защиты отчетной документации (дневник, отчет, характеристика, аттестационный лист).

Профессиональный модуль не может считаться освоенным, если студенты не выполнили без уважительной причины программу практики. В случае уважительной причины студенты направляются на практику вторично.

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 должен быть просмотрен руководителем практики, 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 начинается за 1 день до окончания практики на основании дневника, в соответствии с графиком ее прохождения. Оформленный отчет сдается руководителю практики. К отчету прилагаются:

- дневник, заверенный подписью руководителя практики;
- проекты и копии документов, составленных практикантом.

Сдача отчёта по практике осуществляется в последний день практики.

Решение об успешном завершении практики принимается руководителем практики на основе анализа представленных материалов в соответствии с индивидуальными заданиями и отражается в характеристике и аттестационном листе.

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результаты обучения (освоенный практический опыт)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<b>по ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью</b>	
Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	<p>Экспертная оценка правильности выполнения заданий учебной практики; Осуществление коррекции (исправление) сделанных ошибок на новом уровне предлагаемых заданий; – практические задания по работе с информацией, документами, литературой; – подготовка и защита индивидуальных и групповых заданий учебного характера. – экспертная оценка правильности выполнения задания; – мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся – формирование результатов прохождения студентом практики на основе суммы результатов текущего контроля. – выбор оптимальных способов действий из ранее известных; – способность работать в группе и умение представлять как свою, так и позицию группы. Оценка и анализ итогов прохождения учебной практики. Проверка правильности составления и оформления в установленные сроки отчетной документации по практике. Дифференцированный зачет</p>
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.	
<b>ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</b>	
Использовать данные бух учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров и участвовать в инвентаризации	<p>- оценка выполнения практических работ -текущий контроль за работой при прохождении практики -проверка и защита отчета по практике – подготовка и защита индивидуальных и групповых заданий производственного характера Оценка и анализ итогов прохождения</p>
Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаро-сопроводительных документов с	

использованием автоматизированных систем.	учебной практики. Проверка правильности составления и оформления в установленные сроки отчетной документации по практике. Дифференцированный зачет.
Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их и рынки ресурсов	
Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработной платы	
Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	
Обосновывать целесообразность использования и применения маркетинговых коммуникаций	
Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	
Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации	
Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты	
<b>ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров</b>	
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 -проверка правильности решения ситуационных задач и оформления накладных -текущий контроль за работой при прохождении практики -проверка и защита отчета по практике – подготовка и защита индивидуальных и групповых заданий производственного характера – мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков экспертная оценка правильности выполнения заданий учебной практики; Осуществление коррекции
Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.	
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 сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	

Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями	(исправление) сделанных ошибок на новом уровне предлагаемых заданий; – практические задания по работе с информацией, документами, литературой; Дифференцированный зачет
Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений и системные.	
Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.	
Координировать работу организации (приемной руководителя), вести прием посетителей.	
ПМ.04 Выполнение работ по профессии рабочего – продавец непродовольственных товаров	
Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Оценка правильности выполнения практической работы: -наблюдение - тестирование -оценка выполняемых на практике работ -проверка правильности решения ситуационных задач и оформления накладных -текущий контроль за работой при прохождении практики -проверка и защита отчета по практике Подготовка и защита индивидуальных и групповых заданий производственного характера. Мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков Экспертная оценка правильности выполнения заданий учебной практики; Осуществление коррекции (исправление) сделанных ошибок на новом уровне предлагаемых заданий; – практические задания по работе с информацией, документами, литературой. Дифференцированный зачет
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.	



<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 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, 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>Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные. Работать с документами</p>	