

**Министерство образования и науки Самарской области
государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Самарской области «Усольский сельскохозяйственный техникум»**

УТВЕРЖДЕНО

Приказ директора
ГБПОУ «Усольский
сельскохозяйственный техникум»
от 16.06.2022г. №61-К

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

**ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ
ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

программа подготовки специалистов среднего звена
специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Усолье, 2022г.

Рассмотрено:

предметной (цикловой) методической комиссией
общеобразовательных дисциплин

и профессиональных модулей

по специальности 38.02.04

Коммерция (по отраслям)

Протокол № _____

От « ____ » _____ 20__ г.

Председатель ЦК _____ Сидорова Н.И.

Организация – разработчик:

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Самарской области «Усольский сельскохозяйственный техникум»

Разработчик:

Ерзамаева Е.И., преподаватель Государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения Самарской области «Усольский сельскохозяйственный техникум»

Эксперты:

Внутренняя экспертиза

Техническая экспертиза: Гусарова Н.И., зав. методическим кабинетом

Внутренняя экспертиза: Скиба Е.Г. главный бухгалтер

Рабочая программа практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утверждённого Приказом Министерством образования и науки России от 15.05.2014 №539(зарегистрированного в Минюсте России 25.06.2014 №32855).

Рабочая программа практики разработана в соответствии с разъяснениями по формированию примерных программ учебных дисциплин начального и среднего профессионального образования на основе Федеральных государственных стандартов утвержденным И.М. Реморенко директором Департамента государственной политики и нормативно-правового регулирования в сфере образования и науки РФ от 27.08.2009 г.

Содержание программы реализует в процессе освоения обучающимися основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в соответствии с требованиями ФГОС СПО.

Актуализация _____

Актуализация _____

Содержание

1. Паспорт программы практики

- 1.1. Область применения программы практики
- 1.2. Цели и задачи практики, требования к результатам
- 1.3. Место практики в структуре ППСЗ
- 1.4. Трудоемкость и сроки проведения практики
- 1.5. Место прохождения практики

2. Результаты освоения программы практики

3. Структура и содержание практики

4. Условия реализации программы практики

- 4.1. Требования к проведению практики
- 4.2. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению
- 4.3. Учебно-методическое и информационное обеспечение практики
- 4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

5. Контроль и оценка результатов практики

6. Аттестация по итогам практики

Приложения

1. Паспорт программы производственной практики

1.1. Область применения программы учебной практики

Программа производственной практики является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)», в части освоения основного вида профессиональной деятельности: **Организация и управление торгово-сбытовой**

1.2. Цели и задачи производственной практики, требования к результатам

Производственная практика направлена на формирование у студентов профессиональных и общекультурных компетенций, предусмотренных в соответствии с ФГОС.

Задачи учебной практики:

- получение практического опыта по основным показателям деятельности торгового предприятия;
- овладение навыками организации и проведения работ торгово-технологического процесса;

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в результате прохождения практики в рамках освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

- Приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- становления 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 Правил торговли, действующего законодательства, 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;

1.3. Количество часов на освоение рабочей программы производственной практики:

Всего-36 часа, в том числе:

В рамках освоения ПМ.01-36 часа

2. Результаты освоения программы производственной практики

Результатом прохождения практики в рамках освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
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.
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 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3. Структура и содержание производственной практики

№ п/п	Разделы (этапы) практики	Кол-во часов/недель	Виды производственных работ
1.	Тема 1. Ознакомление с торговой организацией	8	<p>Инструктаж о прохождении учебной практики.</p> <p>Ознакомление с предприятием: его типом, специализацией, профилем, местом расположения, контингентом обслуживания, режимом работы, перечнем основных и дополнительных услуг розничной торговли. Знакомство с материально-технической базой предприятия: планировкой, основными группами помещений. Ознакомление с порядком открытия и закрытия магазина, сдача магазина на охрану, хранения пломбира и ключей. Ознакомление с обязанностями работников магазина, в том числе по сохранению товарно-материальных ценностей и денежных средств. Изучение видов материальной ответственности работников магазина. Ознакомление с квалификационными требованиями к профессии продавца (кассира) различных разрядов. Идентификация вида, класса и типа торговой организации.</p>
2.	Тема 2. Ознакомление и соблюдение правил торговли и правил внутреннего распорядка	10	<p>Тема 2. Ознакомление и соблюдение правил торговли и правил внутреннего распорядка.</p> <p>Изучение Правил продажи отдельных видов товаров, Правил реализации алкогольной продукции (при наличии в магазине продажи этой продукции), Правил продажи по образцам.</p> <p>Применение этих правил на рабочем месте продавца (кассира). Изучение требований к качеству услуги розничной торговли (магазина), установленных государственными стандартами, санитарными, противопожарными правилами с учетом профиля и специализации торгового предприятия. Изучение правил торговли. Оценка соответствия помещений магазина требованиям обеспечения качества и безопасности реализуемых товаров и оказываемых услуг, создания условий для</p>

			рационального выбора товаров потребителями. Ознакомление с правилами внутреннего распорядка. Соблюдение этих правил в процессе прохождения учебной практики.
3.	Тема 3. Приемка товаров по количеству и качеству	12	Тема 3. Приемка товаров по количеству и качеству . Ознакомление с товарно-сопроводительными документами по приемке товаров по количеству и качеству: накладными, отвесами, удостоверениями о качестве (для пищевых продуктов), сертификатами соответствия и декларациями соответствия, в отдельных случаях санитарно-эпидемиологическими заключениями, ветеринарными свидетельствами (сертификатами) и др. Проверка соответствия принимаемого товара товарно-сопроводительным документам по основным идентифицирующим признакам: наименование товара, сорт, класс, артикул, марка и другие градации, а также наименование изготовителя, даты выпуска (изготовления) и т.п. Проверка сведений, указанных на маркировке товара и в товарно-сопроводительных документах. Ознакомление с особенностями приемки товаров разных групп продовольственных или непродовольственных товаров по количеству и качеству на рабочем месте продавца. Осуществление приемки товаров по количеству.
4.	Тема 4. Выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладка и реализация	12	Тема 4. Выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладка и реализация 4.1. Продовольственный магазин. Ознакомление с видами инвентаря и инструментов, имеющихся в магазине, их назначением, правилами пользования и ухода за ними. Овладение основными операциями предреализационной подготовки товаров с учетом их особенностей: проверка наименования, количества, сортировка товаров на градации качества (сорта, классы качества, типы, марки и т.п.), разупаковывание товаров, их фасование,

		<p>установление цены, состояния упаковки и правильности маркировки; овладение техникой фасования, упаковывания товаров, оформления ценников. Маркирование фасованных товаров. Овладение навыками комплектования и оформления наборов товаров. Оценка соответствия подготовки товаров к продаже в магазине требованиям нормативных документов (1). Подготовка рабочего места продавца к работе: проверка наличия необходимого запаса товаров, проверка весов, подготовка упаковочных материалов Уход за рабочим местом продавца и содержание его в надлежащем порядке. Выкладка товаров на рабочем месте или в торговом зале (при самообслуживании). Овладение навыками реализации товаров различных групп и видов с учетом их особенностей, а также профиля, специализации магазина и форм обслуживания. Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, информирование покупателей о пищевой ценности, способах и условиях использования продовольственных товаров; предложение новых и взаимозаменяемых товаров, а также сопутствующего ассортимента. Для отдельных групп товаров предоставление дополнительной информации об области применения, противопоказаниях для употребления. Осуществление продажи товаров с соблюдением установленных требований (оказание основной услуги). Определение цены развесных и фасованных товаров. Овладение навыками нарезки гастрономических товаров, резки хлеба и хлебобулочных изделий, другими навыками отпуска пищевых продуктов. Оказание дополнительных услуг торговли. 4.2. Непродовольственный магазин</p> <p>Ознакомление с видами инвентаря и инструментов, имеющихся в магазине, их назначением, правилами пользования и ухода за ними. Овладение основными операциями подготовки к продаже товаров: разупаковывание, сортировки, проверки качества, в том числе осмотр</p>
--	--	--

		<p>внешнего вида, маркировки, сверки цен с документами и других операций с учетом особенностей товаров. Приобретение навыков размещения и выкладки в торговом зале разных групп товаров. Овладение навыками упаковывания разных групп товаров. Оформление ценников на товары и проверка наличия всех необходимых реквизитов. Оценка соответствия правил подготовки товаров однородных групп к продаже требованиям нормативных документов. Организация рабочего места продавца. Подготовка упаковочного материала, инвентаря, весоизмерительного оборудования. Ознакомление с безопасными приемами труда. Оценка достаточности количества и ассортимента товаров для обеспечения их бесперебойной продажи. Уход за рабочим местом и содержание его в надлежащем состоянии. Подготовка торгового зала магазина к работе. Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, консультирование покупателей о свойствах товаров, предложение новых и взаимозаменяемых товаров, товаров сопутствующего ассортимента (оказание дополнительных услуг). Осуществление продажи непродовольственных товаров с учетом их особенностей, а также профиля, специализации и ассортиментного перечня магазина (оказание основной услуги). Проверка качества товаров, точности измерения количества товаров. Правильности подсчета стоимости покупки в присутствии потребителя. Оформление товарного чека в случаях, предусмотренных Правилами. Приобретение умений обеспечения качества и безопасности непродовольственных товаров при размещении в торговом зале. Ознакомление с правилами продажи товаров по образцам (проводится в магазинах соответствующего профиля или при наличии соответствующих отделов). Определение соответствия качества услуги продажи товаров по образцам, установленным требованиям.</p>
--	--	---

5.	<p>Тема 5. Эксплуатация оборудования в соответствие с назначением и соблюдение правил охраны труда.</p>	12	<p>Тема 5. Эксплуатация оборудования в соответствие с назначением и соблюдение правил охраны труда.</p> <p>Вводный инструктаж по технике безопасности труда и пожарной безопасности.</p> <p>Ознакомление с нормативной документацией, устанавливающей правила безопасности труда при эксплуатации торгового оборудования (общие и специфичные для каждого вида торгового оборудования). Ознакомление с торговой мебелью, принципами ее размещения и правилами ухода. Оценка рациональности использования торговой мебели, ее достаточности с учетом профиля магазина. Ознакомление с устройством и овладение навыками эксплуатации различных средств измерений: весов товарных, настольных циферблатных, электронных; мер длины, объема; контрольных приборов за режимом хранения (термометров, психрометров и др.). Приобретение умений эксплуатации различных типов торгового холодильного оборудования. Овладение навыками эксплуатации оборудования: подъемно- транспортного, механического, фасовочно- упаковочного и др. Уход за оборудованием в процессе и после окончания эксплуатации.</p> <p>Определите соответствие перечня имеющегося оборудования и инвентаря, применяемого в магазине, его профилю и специализации. Участие в составлении заявок на ремонт торгово-технологического оборудования (при возможности). Ознакомление с типами контрольно-кассовых машин (ККМ), имеющихся в магазине, правилами эксплуатации и техники безопасности работы на них. Приобретение умений организации рабочего места кассира, подготовки контрольно-кассовой машины к эксплуатации, самостоятельной работы на них. Ознакомление с реквизитами кассового чека, порядком хранения использованных чеков и контрольной ленты. Отработка скорости печатания чеков. Оформление книги кассира-операциониста; снятие показаний</p>
----	---	----	--

		суммирующих счетчиков на начало и конец дня; заполнение книги кассира-операциониста, контрольной ленты, ее оформление на начало и коней дня. Овладение умениями обнаружения и устранения простейших неисправностей в работе контрольно-кассовых машин
ИТОГО по ПМ.01		54

4. Условия реализации программы производственной практики

4.1. Требования к проведению производственной практики.

Продолжительность рабочего дня студентов при прохождении практики в организациях составляет для студентов в возрасте от 16 до 18 лет не более 36 часов в неделю (ст. 43 КЗоТ РФ), в возрасте от 18 лет и старше - не более 40 часов в неделю (ст. 42 КЗоТ РФ).

С момента начала практики на обучающихся распространяются правила охраны труда и правила внутреннего распорядка, действующие в организации, с которыми студенты должны быть ознакомлены в установленном в организации порядке.

При наличии вакансий в штатном расписании предприятия (организации) студенты могут зачисляться на вакантные должности, если характер предстоящей работы соответствует требованиям программы практики.

Студенты, не выполнившие программы практик **по уважительной причине**, направляются на практику вторично, в свободное от учебы время.

Студенты, не выполнившие программы практик **без уважительной причины** или получившие отрицательную оценку, могут быть отчислены из учебного заведения как имеющие академическую задолженность в порядке, предусмотренном уставом техникума. Для руководства практикой студентов в структурных подразделениях техникума назначается руководитель практики.

Для руководства практикой студентов в организациях назначается руководитель практики от организации.

Практика в организациях осуществляется на основе договоров, в соответствии с которыми указанные организации обязаны предоставить места для прохождения практики студентов техникума.

Обязанности руководителя практики от техникума:

- устанавливают связь с руководителями практики от организации и совместно с ними уточняют календарный план выполнения программы практики;
- разрабатывают тематику индивидуальных заданий;
- принимают участие в распределении студентов по рабочим местам или перемещении их по видам работ;
- несут ответственность совместно с руководителем практики от организации за соблюдение студентами правил техники безопасности;
- осуществляют контроль за соблюдением сроков практики и ее содержанием;
- оказывают методическую помощь студентам при выполнении ими индивидуальных заданий и сборе материалов к выпускной квалификационной работе;
- оценивают результаты выполнения практикантами программы практики.

Руководитель контролирует процесс прохождения практики, обязан своевременно проверить отчеты студентов и участвует в комиссии по приему зачета по практике.

Обязанности студента:

- при направлении на практику студент обязан строго соблюдать установленные сроки

практики.

- изучить и строго соблюдать правила охраны труда, техники безопасности, производственной санитарии и пожарной безопасности;
- соблюдать трудовую дисциплину и правила внутреннего трудового распорядка предприятия;
- нести ответственность за выполняемую работу и ее результаты наравне со штатными работниками;
- активно участвовать в общественной жизни предприятия.;
- выполнить программу практики;
- выполнить отчет, своевременно его сдать и защитить.

4.2. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы практики осуществляется на предприятии

Оборудование учебного кабинета:

- комплект учебно-методической документации;
- комплект бланков коммерческих документов;
- наглядные пособия (планшеты, опорные схемы и презентации по темам и разделам практики, нормативные документы);
- технические средства обучения (ПК, принтер, мультимедийный проектор)
- натуральные образцы весоизмерительного оборудования (механического и электронного);
- натуральные образцы оборудования для расчетов с покупателями (ККМ);

Реализация программы практики осуществляется концентрированно.

4.3. Учебно-методическое и информационное обеспечение практики

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

1. Основные источники:

Федеральные законы:

Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 10.01.2006 № 18-ФЗ.

Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 02.02.2006 № 19-ФЗ.

Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 15.04.2006 № 47-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 05.01.2006 № 7-ФЗ.

Федеральный закон -№ 381 от 28 декабря 2009 г. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».

Федеральный закон № 94 от 31.12. 2005 г (с изм. от 30 декабря 2008 г.). «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказания услуг для государственных и муниципальных нужд».

Федеральный закон № 315 от 1 декабря 2007 г «О саморегулируемых организациях».

Федеральный закон № 208 от 26 декабря 1995 г (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 2007г., 29 апреля, 30 декабря 2008 г., 7 мая, 3 июня 2009 г.) «Об акционерных обществах».

Федеральный закон №209 от 24 июля 2007 г. (в ред. Федеральных законов от 18.10.2007 N 230-ФЗ, от 22.07.2008 N 159-ФЗ) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»

Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации от 10.01.2003 № 18-ФЗ.

Устав автомобильного транспорта Российской Федерации. Утвержден Постановлениями Российской Федерации от 28.04.1995 №433.

Закон Российской Федерации от 21.12.2004 №171-ФЗ «О защите прав потребителей»(в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ-212, с измен. и доп. 2000, 2002, 2004, 2005, 2007, 2009 гг.).

Федеральный закон от 02.02.2006 №19-ФЗ «О коммерческой тайне».

Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе».

Закон Российской Федерации «О товарных биржах и биржевой торговле» от 26.12.2005 №186-ФЗ.

Федеральный закон от 31.03.2006 № 45-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов».

Федеральный закон от 02.07.2005 № 83-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

Федеральный закон от 31.12.2005 № 206-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)».(в ред. Федерального закона от 28.04.2009 N 60-ФЗ).

Федеральный закон от 31.12.2005 № 200-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».

Федеральный закон от 31.12.2005 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах».

Федеральный закон от 29.12.2004 № 192-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Федеральный закон от 08.12.2003 № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях».

Постановление правительства Российской Федерации от 08.02.2006 № 80 «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации».

Постановление правительства Российской Федерации от 13.05.1997 № 575 «Об утверждении перечня технически сложных товаров, в отношении которых требования потребителя об их замене подлежат удовлетворению в случае обнаружения в товарах существенных недостатков».

Постановление Совета Министров- Правительства Российской Федерации от 09.09.1993 № 895 «Об утверждении Правил продажи гражданам товаров длительного пользования в кредит».

Письмо Роскомторга от 17.03.1994 № 1-314/32-9 «О примерных правилах работы предприятия розничной торговли и основных требованиях к работе мелкорозничной торговой сети».

СП 2.3.6.1066-01 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов». Утверждены Главным государственным санитарным врачом Российской Федерации 06.09.2001.

ПОТ Р М 014-2000 «Межотраслевые правила по охране труда в розничной торговле». Утверждены Постановлением Минтруда России от 16.10.2000 №74.

ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». Принят и введен в действие Постановлением Госстандарта России от 11.08.1999 № 242-ст.

ГОСТ Р 51305-99 «Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу». Принят и введен в действие Постановлением Госстандарта России от 11.08.1999 № 244-ст.

ГОСТ Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий». Принят и введен в действие Постановлением Госстандарта России от 05.07.2001 № 259-ст.

Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» Утверждена Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 14.11.1974 № 98.

Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству» Утверждена Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 14.11.1974 № 98.

Постановление Госкомстата России от 25.12.1998 № 132 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету торговых операций (общие)».

Постановление Госкомстата России от 25.12.1998 № 132 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету денежных расчетов с населением при осуществлении торговых операций с применением контрольно-кассовых машин».

Стандарты

ГОСТ Р 51303-99. Торговля: термины и определения. – М.: Госстандарт России, 2000.-12 с.

ГОСТ Р 51304-99. Услуги розничной торговли: Общие требования. - М.: Госстандарт России, 2000. – 7 с.

ГОСТ Р 51305-1999. Розничная торговля: Требования к обслуживающему персоналу.– М.: Госстандарт России, 2000.- 7 с.

ГОСТ Р 51773-2001. Розничная торговля: Классификация предприятий. - М.: Госстандарт России, 2001. – 13 с.

Учебники:

1.1 Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности: Учебник. 5-е изд., перераб. и доп. - М.: "Дашков и К", 2008.- 667с.

1.2. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебник. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: "Дашков и К", 2008. – 672с.

1.3. Синяева И.М. Коммерческая деятельность в сфере товарного обращения: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005

1.4. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: 11-е изд. перераб. и доп – М.: «Дашков и К», 2008. -504с.

1.5. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2010. – 248 с.

1.6. Коммерческая деятельность производственных предприятия (фирм): Учебник / Под ред.О.А. Новикова, В.В. Щербакова. – СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ, 2009. – 416 с.

1.7. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли. Учебник для студентов высших учебных заведений. - 9-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2008. - 696с.

1.8. Бунеева Р.И. Коммерческая деятельность: организация и управление. Учебник. — Ростов н/Д: Феникс, 2009. — 365 с.

1.9. Каплина С.А. Технология торговли – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007. -441с.

- 1.10. Дашков Л. П., Памбухчианц О. В. Организация и управление коммерческой деятельностью. Учебник.- Издательство: «Издательский дом Дашков и К», 2012 – 688с.
- 1.11. Фатыхов Д.Ф., Белехов А.Н. Охрана труда в торговле, общественном питании, пищевых производствах в малом бизнесе и быту: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИРПО; Изд. центр «Академия», 2002. – 224 с.
- 1.12. Парфентьева Т.Р. Оборудование торговых предприятий: Учебник 3-е изд., перераб. – М.: Изд. центр «Академия», 2007. – 208 с.
- 1.13. Гайворонский К.Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли. Учебник. - ИД ФОРУМ, 2012,
- 1.14. Арустамов Э.А. Охрана труда в торговле. Учебник- 2 е изд., Издательство: Академия, 2011;
- 1.15. Дашков Л.П. и др. Организация труда работников торговли: Учебник.- 2-е изд., перераб. и доп.- М.: Дашков и К, 2007.- -240с

2. Дополнительные источники:

- 2.1. Савин В.И. Организация складской деятельности: Справочное пособие. 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2007. – 544 с.
- 2.2. Савин В.А. Склады: Справочное пособие. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2003.
- 2.3. Щур Д.Л., Труханович Л.В. Основы торговли. Оптовая торговля. Настольная книга руководителя, главбуха и юриста. – М.: Издательство Дело и Сервис», 2003.
- 2.4. Щур Д.Л., Труханович Л.В. Основы торговли. Розничная торговля. Настольная книга руководителя, главбуха и юриста. – М.: Издательство Дело и Сервис», 2003.
- 2.5. Панкратов Ф.Г. и др. Практикум по коммерческой деятельности. Учебное пособие для студентов высших и средних специальных учебных заведений. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2005. – 248 с.
- 2.6. Гаджинский А.М. Современный склад. Организация, технологии, управление и логистика: учеб.- практическое пособие. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 176 с.
- 2.7. Коммерческое товароведение и экспертиза: Учебн. пособие / под ред. Г.А. Васильева и Н.А. Нагапетьянца. – М.: Банк и биржи, ЮНИТИ, 2003. – 135 с.
- 2.8. Арустамов Э.А. Оборудование предприятий (торговля): Учебное пособие. – М.: Издательский Дом «Дашков и К^о», 2001. – 452 с.
- 2.9. Оборудование торговых предприятий: Учебник /Т.Р. Парфенова, Н.Б. Миронова и др. – М.: ИРПО; Изд. центр «Академия», 2000. – 128 с.
- 2.10. Никитченко Л.И. Контрольно-кассовые машины: Учеб. пособие. – М.: Изд. центр «Академия», 2002. – 72 с.
- 2.11. Арустамов Э.А. Оборудование предприятий торговли: Учеб. Пособие. Издательство: Дашков и К", 2011; 452 стр
- 2.12. Косолапова Н.В. и др. Охрана труда на предприятиях торговли. Учеб. пособие. Издательство: Академия, 2008.
- 2.13. Савенкова Т.И. Логистика: Учебное пособие.- 3-е изд., стер.- М.: Омега-Л 2008.- - 255с
- 2.14. Сидоров Д.В. Розничные сети. Секреты эффективности и типичные ошибки при работе с ними.- М.: Вершина, 2007.- -320с
- 2.15. Федько В.П., Бондаренко В.А. Коммерческая логистика: Учебное пособие.- М.: МарТ, 2006.- -304с
- 2.16. Чкалова О.В. Торговое дело: Учебное пособие.- М.: Эксмо, 2008.- -320с

- 2.17. Боровкова В.А. Управление рисками в торговле. – СПб.: Питер, 2008. – 288 с.
- 2.18. Жукова Т.Н. Коммерческая деятельность: Учебное пособие. – Санкт-Петербург, Издательство «Вектор», - 2006. 252 с.
- 2.19. Синяева И.М. Коммерческая деятельность в сфере товарного обращения: Учебник. – М.: ЮНИТИ, 2005. – 368 с.
- 2.20. Семин О.А. Сервис в торговле. Книга первая, вторая и третья: Учебное пособие. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2006 г. – 216 с.; 112 с.; 112 с.
- 2.21. Бакулева А.В. и др. Менеджер коммерческой деятельности: практические основы профессиональной деятельности: Учеб. пособие. - Ростов н/д.: "Феникс", 2008.
- 2.22. Киселева Е.Н., Буданова О.Г. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения. Учеб. пособие. - М.: Вузовский учебник, 2008. - 192 с.
- 2.23. Белькова Г.Д. Организация розничной торговли. Учеб. пособие. - Иркутск: Изд-во ИГУ, 2005. – 117 с.
- 2.24. Киселева Е.Н., Буданова О.Г. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения: Учеб. пособие. – М.: Вузовский учебник, 2008. – 192 с.

Интернет-ресурсы

- 3.1. www.dis.ru (Системная оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли)
- 3.2. <http://onby.ru/stretiakkommdejat/4/> (Национальная экономическая энциклопедия)
- 3.3. <http://www.cfin.ru/vernikov/> (Основы коммерческой деятельности и документооборота)
- 3.4. <http://www.budgetrf.ru> (Мониторинг экономических показателей)
- 3.5. <http://www.businesspress.ru> (Деловая пресса)
- 3.6. <http://www.garant.ru> (Гарант)
- 3.7. <http://www.nta-rus.ru> (Национальная торговая ассоциация)
- 3.8. <http://www.rbc.ru> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
- 3.9. <http://www.rtpress.ru> (Российская торговля)
- 3.10. <http://www.torgrus.ru> (Новости и технологии торгового бизнеса)
- 3.11. <http://www.factoring.ru>.
- 3.12. Справочно-правовая система «Кодекс» «Эксперт-Торговля»
- 3.13. Информационно-справочная система «Консультант Плюс».

Журналы

- 4.1. Современная торговля.
- 4.2. Справочник руководителя торгового предприятия.
- 4.3. Спрос.
- 4.4. Мерчендайзер.
- 4.5. Магазин.
- 4.6. Новости торговли.
- 4.7. Логистика.
- 4.8. Маркетинг в России и зарубежом.
- 4.9. Торговое оборудование в России.
- 4.10. Управление сбытом.
- 4.11. Управление продажами.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой.

Инженерно-педагогический состав: дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов.

5. Контроль и оценка результатов производственной практики

В период прохождения практики обучающиеся обязаны вести документацию:

1. Отчет по практике

Контроль и оценка результатов прохождения практики осуществляется руководителями практики от образовательного учреждения и организации в процессе выполнения обучающимися производственных работ.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<ul style="list-style-type: none">– устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;– управлять товарными запасами и потоками;– обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;– оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;– устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;– применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;	<p>Экспертная оценка выполнения практического задания. Дифференцированный зачет по практике. Экспертная оценка демонстрации умений на квалификационном экзамене</p>
<ul style="list-style-type: none">– 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;	<p>Экспертная оценка выполнения практического задания. Дифференцированный зачет по практике. Экспертная оценка демонстрации умений на квалификационном экзамене.</p>

<ul style="list-style-type: none"> – 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. 	
--	--

Результаты обучения (освоенные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Общие компетенции		
Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей профессии	наблюдение и оценка выполнения работ на учебной и производственной практике; - оценка содержания портфолио студента
Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач оценивать их эффективность и качество.	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области торгово-сбытовой деятельности; оценка их эффективности и качества выполнения.	
Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области торгово-сбытовой деятельности.	
Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Эффективный поиск необходимой информации; использование различных источников, включая электронные.	
Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения.	
Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься	Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля.	

самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.		
Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Демонстрация знаний и умений по использованию норм действующего законодательства, требований нормативных документов, стандартов, технических условий в организации торгово-сбытовой деятельности.	
Вид профессиональной деятельности: <u>Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью</u>		
Профессиональные компетенции		
Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Правильно устанавливает контакты с деловыми партнерами; грамотно составляет договоры; претензии; правильно рассчитывает суммы претензии	Текущий контроль в форме: - наблюдение и оценка выполнения практических работ; - наблюдение и оценка выполнения работ по учебной и производственной практикам;
На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Правильно классифицирует товарные запасы, грамотно составляет план мероприятий по регулированию товарных запасов, правильно организует приемку товаров на складе по количеству и качеству, размещает их на хранение, хранение с соблюдением установленных правил, точно и грамотно составляет документы на подготовку к отпуску и отпуск товаров со склада.	оценка выполнения самостоятельных работ. Экзамен по МДК Квалификационный экзамен по модулю
Принимать товары по количеству и качеству	Владеет правилами приемки товаров по количеству и качеству, умеет применять их при решении торговых ситуаций, умеет документально оформлять результаты приемки товаров.	
Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Идентифицирует виды, классы, типы организаций оптовой и розничной торговли в соответствии с нормативной базой.	
Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной	Демонстрирует навыки оказания основных и дополнительных услуг в	

торговли.	оптовой и розничной торговле в соответствии с нормативной базой.	
Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Анализирует готовность предприятия к проведению добровольной сертификации услуг оптовой и розничной торговли, умеет анализировать содержание сертификата соответствия, готовить документы к добровольной сертификации.	
Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Грамотно применяет методы, средства, приемы менеджмента в решении задач коммерческой деятельности, владеет навыками делового и управленческого общения, правилами делового этикета.	
Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Использует основные методы и приемы статистики в решении практических задач коммерческой деятельности.	
Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Демонстрирует навыки по применению приемов и методов закупочной, складской логистики, по рациональной организации перемещения материальных потоков.	
Эксплуатировать торговое-технологическое оборудование.	Владеет навыками работы на торговом оборудовании с соблюдением правил техники безопасности и норм охраны труда.	

6. Аттестация по итогам производственной практики

Аттестация по итогам практики служит формой контроля освоения и проверки профессиональных знаний, общих и профессиональных компетенций, приобретенного практического опыта обучающихся в соответствии с требованиями ФГОС СПО.

Формой промежуточной аттестации по итогам практики является дифференцированный зачет. Аттестация проводится в последний день практики.

К аттестации по практике допускаются обучающиеся, выполнившие требования программы учебной практики и предоставившие полный пакет отчетных документов.

Для проведения промежуточной аттестации образовательным учреждением разработаны фонды оценочных средств, включающие в себя контрольно-измерительные материалы, предназначенные для определения соответствия индивидуальных образовательных достижений обучающихся основным показателям результатов обучения. В процессе аттестации проводится экспертиза овладения общими и профессиональными компетенциями.

При выставлении итоговой оценки (зачета) по практике учитываются:

- результаты экспертизы овладения обучающимися общими и профессиональными компетенциями;
- качество и полнота оформления отчетных документов по практике;
- характеристика с места прохождения практики (характеристика руководителя практики от организации).

Ерзамаева Елена Ивановна

Преподаватель ГБПОУ СО «Усольский сельскохозяйственный техникум»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

**ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ
ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

программа подготовки специалистов среднего звена
специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)