

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ
“УСОЛЬСКИЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ТЕХНИКУМ”

Утверждено:
Директор
ГБПОУ СО «Усольский
сельскохозяйственный техникум»
А.В.Никитин
Приказ от 16.06.2022 №61-К

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ**

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

с.Усолье, 2022г

СОГЛАСОВАНО

Директор общества с ограниченной
ответственностью «Агро-Компани»
Бурханова Е.С.

РАССМОТРЕНО НА ЗАСЕДАНИИ
Предметно-цикловой комиссии
Общепрофессиональных дисциплин и
профессиональных модулей
Председатель Сидорова Н.И.

ОДОБРЕНО
Зам. директора по учебной
работе Середкина И.А.

Программа составлена в ГБПОУ СО «Усольский сельскохозяйственный техникум».

Разработчики:

Шадрина Л.И. – преподаватель ГБПОУ СО «Усольский сельскохозяйственный техникум».

Ерзамаева Е.И. – преподаватель ГБПОУ СО «Усольский сельскохозяйственный техникум»,

Ермолаева О.И. - преподаватель ГБПОУ СО «Усольский сельскохозяйственный техникум»,

Программа преддипломной практики разработана на основе Федерального образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям), методические рекомендации по организации и прохождению производственной практики и рабочей программы профессиональных модулей: ПМ 01 Организация и управление торгово- сбытовой деятельностью; ПМ 02 Организация экономической и маркетинговой деятельности; ПМ 03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.

Методические рекомендации определяют цели и задачи, конкретное содержание, особенности организации и порядок прохождения производственной (преддипломной) практики студентами, а также содержит требования по подготовке отчета о практике.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ.....	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ.....	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ... ..	8
4. УСЛОВИЯ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ.....	12
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ	19
6. ПРИЛОЖЕНИЯ	

1. Паспорт программы преддипломной практики

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

Рабочая программа преддипломной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» базовой подготовки в части овладения следующими видами деятельности:

- организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;
- организация экономической и маркетинговой деятельности;
- управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.

в рамках следующих профессиональных модулей:

ПМ 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»;

ПМ 02 «Организация экономической и маркетинговой деятельности»;

ПМ 03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров»

1.2. Цели и задачи преддипломной практики

Целью преддипломной практики является приобретение умений применять теоретические знания на практике, формирование необходимых компетенций; поиск, сбор информации и проведение исследований, необходимых для выполнения выпускной квалификационной работы.

Задачи:

- закрепление, углубление и систематизация знаний, полученных при освоении общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей на основе ознакомления с деятельностью конкретного предприятия;

- приобретение практического опыта;

- поиск, сбор, обработка, обобщение, анализ, оценка и оформление информационных материалов по теме ВКР.

С целью овладения указанными видами деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями студент в ходе производственной (преддипломной) практики должен:

иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выявления потребностей (спроса) на товары;
- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
- участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;

- определения показателей ассортимента;
- распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;
- расшифровка маркировки;
- идентификации товаров по ассортиментной принадлежности;

уметь:

устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;

управлять товарными запасами и потоками;

обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;

выявлять, формировать и удовлетворять потребности;

обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;

проводить маркетинговые исследования рынка;

формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;

идентифицировать товары;

соблюдать установленный порядок приемки товаров по количеству и качеству;

распознавать товары по групповым, видовым и марочным идентификационным признакам;

оформлять товаросопроводительные документы и проверять правильность их оформления.

знать:

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 результаты;

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

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы преддипломной практики:

Всего –4 недели, 144 часа .

2. Результаты производственной (преддипломной) практики

Результатом производственной (преддипломной) практики является освоение **общих и профессиональных компетенций:**

Профессиональных компетенций:

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 предприятий 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.
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.
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.

Общих компетенций:

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 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.

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

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 нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3. Структура и содержание программы преддипломной практики.

3.1. Объём и виды работы

Вид учебной работы	Объём часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	144
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	1
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	143
в том числе:	
Выполнение заданий по практике	123
Внеаудиторная самостоятельная работа по поиску необходимой информации	10
Написание и оформление отчёта	10
Защита отчёта	

3.2. Тематический план преддипломной практики

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Преддипломная практика, часов	Сроки проведения
ПК 1.1-1.10	ПМ 01	60	
	в т.ч.		
	МДК01.01 «Организация коммерческой деятельности»	48	
	МДК 01.02 «Организация торговли»	12	
ПК 2.1-2.9	ПМ 02	42	

	МДК 02.01. «Финансы, налоги и налогообложение»	6	
	МДК 02.02 «Анализ финансово-хозяйственной деятельности»	6	
	МДК 02.03 «Маркетинг»	30	
ПК 3.1-3.8	ПМ 03	18	
	МДК 03.01 «Теоретические основы товароведения»	9	
	МДК 03.02 «Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров»	9	
Итого		144	

3.3. Тематический план и содержание преддипломной практики

Виды деятельности	Виды работ	Содержание освоенного учебного материала, необходимого для выполнения работ	Наименование учебных дисциплин, МДК, обеспечивающих выполнение видов работ.	Объем часов/дней
<p>организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;</p> <p>организация экономической и маркетинговой деятельности;</p>	<p>Ознакомление с розничным торговым предприятием.</p> <p>Ознакомление с порядком проведения инструктажей, в том числе инструктажа о прохождении практики (месте, сроках и др.).</p> <p>Ознакомление с организационной структурой предприятия и структурой управления фирмой.</p> <p>Ознакомление с наличием и организацией работы коммерческой службы предприятия.</p> <p>Ознакомление с экономическими показателями деятельности предприятия.</p> <p>Ознакомление с системой налогообложения предприятия.</p>	<p>Виды, типы, местонахождение сферы деятельности, организационно-правовые формы собственности, специализация торговых предприятий. Виды торговых зданий. Планировка торгового зала. Торгово-технологический процесс предприятия.</p> <p>Порядок проведения инструктажей.</p> <p>Организационная структура предприятия и структура управления фирмой.</p> <p>Экономические показатели деятельности предприятия.</p>	<p>МДК 01.02 Организация торговли</p> <p>МДК 02.01 Финансы, налоги и налогообложение</p> <p>МДК 02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности</p>	24/4
<p>организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;</p> <p>организация экономической и маркетинговой деятельности;</p>	<p>Ознакомление порядком проведения государственного контроля (надзора) за соблюдением обязательных требований, технических регламентов.</p> <p>Ознакомление с актами проверки и работой по выполнению предписаний инспекторов.</p> <p>Анализ записей в журнале контрольных проверок.</p> <p>Ознакомление с порядком проведения производственного и внутрифирменного контроля.</p>	<p>Порядок проведения контроля (надзора) за соблюдением обязательных требований, технических регламентов. Правил торговли, Федеральных законов «О защите прав потребителей», «О техническом регулировании», «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного и муниципального контроля».</p>	<p>МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности</p> <p>МДК 01.02 Организация торговли</p>	24/4

		<p>Порядок проведения производственного и внутрифирменного контроля за формированием ассортимента, обеспечением надлежащего качества и сохраняемости товаров, бесперебойного снабжения предприятия товарами, за работой персонала.</p> <p>Нормативные документы, определяющие порядок организации и проведения производственного контроля.</p>		
<p>организация и управление торгово-сбытовой деятельностью; организация экономической и маркетинговой деятельности;</p>	<p>Ознакомление с порядком заключения хозяйственных договоров.</p> <p>Анализ применяемых стратегий ценообразования.</p> <p>Анализ состояния оперативного учета и контроля выполнения договоров-поставки.</p> <p>Участие в оформлении торговых договоров (сделок, контрактов, договоров поставки, купли-продажи).</p>	<p>Порядок заключения хозяйственных договоров.</p> <p>Порядок работы с поставщиками товаров, документального оформления договорных отношений.</p> <p>Зависимость между ценой, качеством, спросом и конкурентоспособностью товаров, гибкости цен и рыночной конъюнктуры. Определение критериев выбора поставщиков.</p> <p>Стратегии ценообразования.</p> <p>Организация заключения договоров на посреднические и информационно-справочные услуги.</p>	<p>МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности</p> <p>МДК 01.02 Организация торговли</p> <p>МДК 02.03 Маркетинг</p>	24/4
<p>организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;</p>	<p>Ознакомление с формами товароснабжения торгового предприятия.</p> <p>Ознакомление с транспортным обеспечением предприятия, формами перевозки, договорами.</p> <p>Ознакомление с порядком приемки товаров.</p> <p>Ознакомление с порядком составления и согласования графиков завоза товаров (проследить за их соблюдением, выявить причины несоблюдения).</p>	<p>Формы товароснабжения торгового предприятия.</p> <p>Транспортное обеспечение предприятия, формы перевозки. Критерии выбора транспортных средств, его санитарным состоянием.</p> <p>Порядок приемки товаров.</p> <p>Обеспечение безопасности потребительских товаров.</p>	<p>МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности</p> <p>МДК 01.02 Организация торговли</p>	24/4

	Участие в приемке товаров, тары по количеству и качеству. Изучение обеспечения безопасности потребительских товаров.			
организация экономической и маркетинговой деятельности;	Определение основных (возможных) конкурентов организаций на рынке, способов конкурентной борьбы. Анализ возможностей отдельных конкурентов.	Конкуренция , конкурентная среда. Методы анализа конкурентов.	МДК 02.03 Маркетинг	24/4
организация экономической и маркетинговой деятельности; управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров	Изучение структуры ассортимента и расчет общей и групповой широты, полноты, степени новизны и устойчивости ассортимента магазина. Анализ, оценка и предложения по совершенствованию ассортиментной политики магазина. Идентификация товаров магазина по ассортиментной принадлежности. Определение товарных групп и/или категорий товаров, занимающих наибольший и наименьший удельный вес в товарообороте. Анализ работы категорийного менеджера по одной товарной категории (при наличии). Анализ состояния спроса на товары определенных товарных категорий или торговых марок. Характеристика потребительских свойств товаров.	Виды ассортимента товаров магазина. Структура ассортимента и расчет общей и групповой широты, полноты, степени новизны и устойчивости ассортимента магазина. Идентификация товаров магазина по ассортиментной принадлежности. .	МДК 02.03 Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров	24/4

\

4. Условия организации и проведения преддипломной практики

4.1. Требования к документации, необходимой для проведения практики:

В образовательном учреждении по каждой реализуемой специальности предусматривается следующая основная документация по практике:

- положение о производственной (преддипломной) практике студентов, осваивающих программы подготовки специалистов среднего звена СПО;
- программа преддипломной практики;
- договоры с организацией на организацию и проведение практики;
- приказ о назначении руководителя практики от образовательного учреждения;
- приказ о распределении студентов по местам практики;
- график проведения практики;
- график консультаций;
- график защиты отчётов по практике.

По результатам практики студент должен составить отчёт. Отчёт должен состоять из письменного отчёта о выполнении работ и приложений к отчёту, свидетельствующих о закреплении знаний, умений, приобретении практического опыта, формировании общих и профессиональных компетенций, освоении профессиональных модулей.

К отчёту прилагается характеристика от руководителя организации, участвующей в проведении практики и дневник, отражающий ежедневный объём выполненных работ. Студент в один из последних дней практики защищает отчёт по практике.

4.2. Требования к материально – техническому обеспечению практики

Реализация программы преддипломной практики предполагает наличие баз практики по городу Иркутску. С руководителями баз практики заключаются договоры, студенты направляются для прохождения практики, согласно графикам, и при наличии направлений от учебного заведения.

Оборудование рабочих мест на базах практики:

- торговое оборудование и торговая мебель торговых залов и складских помещений;
- инструкции по технике безопасности и правилам эксплуатации торгового оборудования;
- торговый инвентарь;
- контрольно – кассовое оборудование;
- ассортимент потребительских товаров;
- правила торговли и закон «О защите прав потребителей».
- необходимое для выполнения заданий методическое обеспечение.

4.3. Информационное обеспечение обучения

Рекомендуемая литература

Основные источники:

Федеральные законы и постановления Правительства:

1. Конституция Российской Федерации (основной закон) Трудовой Кодекс Российской Федерации Гражданский кодекс Российской Федерации ч.1 и 2
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях
3. «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.).
4. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г., ФЗ-№ 381.
5. «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.).
6. ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» № 52-ФЗ от 30.03.1999 (с измен, от 2001,2003,2005,2006,2007, 2008гг.)
7. ФЗ «О пожарной безопасности» № 69-ФЗ от 21.12.94 (с измен, от 1995,1996, 1998,2000-2010гг.)
8. ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт», № 54-ФЗ от 22.05.2003 (с измен, от 3 июня, 17 июля 2009 г., 27 июля 2010г.)
9. «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.).
10. «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности» № 123 от 22.07.2008
34. СП 2.3.6.-1066-01 Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов

Стандарты:

1. ГОСТ Р 51303-99. Торговля: термины и определения.. ГОСТ Р 51304-2009. Услуги розничной торговли: Общие требования. ГОСТ Р 51305-2009. Розничная торговля: Требования к обслуживающему персоналу.
2. ГОСТ Р 51773-2001. Розничная торговля: Классификация предприятий.

Основные источники:

1. Лукина, А. В. Маркетинг товаров и услуг: учеб. пособие для сред. проф. образования: допущено М-вом образования и науки РФ / А. В. Лукина. - М. : ФОРУМ: Инфра-М, 2017. - 237 с.
2. Черник Д. Г. Налоги и налогообложение. Практикум : учебное пособие для среднего профессионального образования / Д. Г. Черник [и др.] ; под редакцией Д. Г. Черника, Ю. Д. Шмелева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 438 с. — (Профессиональное образование). // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/469462>
3. Шадрина Г. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник для среднего профессионального образования / Г. В. Шадрина. — 3-е

изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 461 с. — (Профессиональное образование) // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/471600>.

4. Губин В.Е. Анализ финансово–хозяйственной деятельности: учеб. для сред. проф. образования: допущено М-вом образования РФ / В.Е. Губин, О.В. Губина. – М.:ФОРУМ: ИНФРА–М, 2016.- 336с.

Дополнительные источники:

1. Колчина Н.В. Финансы организаций: учебник/Под ред. Колчина Н.В.- М.:ЮНИТИ-ДАНА,2016.-399с

2. Карпова С. В. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник и практикум для вузов / С. В. Карпова [и др.]; под общей редакцией С. В. Карповой, С. В. Мхитаряна. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 396 с. // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/484237>

Интернет-ресурсы:

1. <http://www.garant.ru> - Справочно-правовая система «Гарант»

2. <http://www.consultant.ru> - Справочно-правовая система «Консультант»

4.4. Требования к руководителям практики

Требования к руководителям практики от **образовательного учреждения:**

- наличие высшего образования, соответствующего профилю специальности;
- наличие практического опыта деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;
- прохождение стажировки в профессиональных организациях не реже 1 раза в 3 года;
- повышение квалификации не реже 1 раза в 3 года;

Нести ответственность за освоение обучающимися профессиональных и общих компетенций.

обучения делается соответствующая отметка о прохождении инструктажа по технике безопасности.

В случае перевода студентов, во время прохождения практики на другую работу, руководство предприятия обязано провести инструктаж по ТБ.

Для качественного выполнения работ и прохождения практики предприятие должно обеспечивать студентов всем необходимым инвентарём и оборудованием.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА ПРОХОЖДЕНИЯ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Соответствие содержания и структуры договоров требованиям нормативного законодательства. Правильность реализации процедуры заключения договоров в соответствии с нормативными документами. Правильность расчета имущественных санкций и оформление претензионных писем. Правильность определения протокола разногласий к договору поставки.	Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы профессионального модуля студента и оценка достижения результата через: - отработку практических навыков; - выполнение заданий в дневниках; - сдачу квалификационного экзамена.
На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Правильность определения видов товарных запасов. Правильность применения способов и приемов размещения товаров на складе. Соответствие условий хранения товаров на складе установленному режиму.	Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы профессионального модуля студента и оценка достижения результата через: - отработку практических навыков; - выполнение заданий в дневниках; - сдачу квалификационного экзамена.
Принимать товары по количеству и качеству.	Правильность применения нормативной документации по приемке товаров по количеству и качеству. Соответствие сроков, процедуры и порядка приемки товаров установленным требованиям Правильность расчета имущественных санкций за нарушение, выявленные в процессе приемки.	Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы профессионального модуля студента и оценка достижения результата через: - отработку практических навыков; - выполнение заданий в дневниках; - сдачу квалификационного экзамена.

<p>Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.</p>	<p>Умение анализировать финансовую отчетность: «Бухгалтерский баланс», «Отчет о прибылях и убытках». Планировать и составлять перспективные, текущие и оперативные финансовые планы организации.</p>	<p>Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы профессионального модуля студента и оценка достижения результата через: - отработку практических навыков; - выполнение заданий в дневниках; - сдачу квалификационного экзамена.</p>
<p>Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.</p>	<p>Определение удовлетворяемых потребностей Обоснование полезности товара для потребителя. Определение видов спроса Определение маркетинговых целей и стратегий Формирование потребительских предпочтений.</p>	<p>Наблюдение за ходом выполнения практических заданий и оценка результата через: - отработку практических навыков; - выполнение заданий в дневниках; - сдачу квалификационного экзамена.</p>
<p>Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.</p>	<p>Умение составлять план рекламной кампании Расчет эффективности маркетинговых коммуникаций Формирование системы ФОССТИС</p>	<p>Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы профессионального модуля студента и оценка достижения результата через: - отработку практических навыков; - выполнение заданий в дневниках; - сдачу квалификационного экзамена.</p>
<p>Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.</p>	<p>Умение определять показатели ассортимента и номенклатуру показателей качества товаров.</p>	<p>Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы профессионального модуля студента и оценка достижения результата через: - отработку практических навыков; - выполнение заданий в дневниках; - сдачу квалификационного экзамена.</p>

Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списыванию.	Умение рассчитывать размер товарных потерь и организовывать хранение товаров.	Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы профессионального модуля студента и оценка достижения результата через: <ul style="list-style-type: none"> - отработку практических навыков; - выполнение заданий в дневниках; - сдачу квалификационного экзамена;
Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.	Считывание маркировки на товаре.	Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы профессионального модуля студента и оценка достижения результата через: <ul style="list-style-type: none"> - отработку практических навыков; - выполнение заданий в дневниках; - сдачу квалификационного экзамена;
Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.	Идентификация товара по ассортименту и качеству.	Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы профессионального модуля студента и оценка достижения результата через: <ul style="list-style-type: none"> - отработку практических навыков; - выполнение заданий в дневниках; - сдачу квалификационного экзамена.
Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.	Оформление документации.	Оценка правильности выполнения практических заданий.

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные компетенции)	Общие	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес		Демонстрация интереса к будущей профессии	Защита отчетов
2. 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 коммерческой деятельности	Наблюдение и контроль деятельности обучающегося в ходе решения различных профессиональных задач
3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность		Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области коммерческой деятельности	Наблюдение за деятельностью обучающегося в ходе решения ситуационных задач Защита отчетов
4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития		Эффективный поиск необходимой информации, работа на ПК, использование Интернет-ресурсов	Наблюдение за деятельностью обучающегося в ходе выполнения практических заданий. Наблюдение за выполнением заданий практики Защита отчетов
5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности		Использование различных источников, включая электронные	Наблюдение за выполнением заданий практики Защита отчетов
6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями		Взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения и производственной практики	Наблюдение за деятельностью обучающегося в ходе прохождения практики
7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации		Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля и прохождении практики	Наблюдение за деятельностью обучающегося в ходе выполнения практических заданий самостоятельной работы студентов, выполнения учебно-исследовательской деятельности Защита отчетов

<p>8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения</p>	<p>Соблюдение требований внутреннего трудового распорядка, рациональное использование рабочего времени</p>	<p>Наблюдение за деятельностью обучающегося в ходе выполнения практических заданий самостоятельной работы студентов, выполнения учебно-исследовательской деятельности</p>
<p>10 Логически верно , аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь</p>	<p>Формулировка выводов по выполненным заданиям</p>	<p>Защита отчетов по практике</p>
<p>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.</p>	<p>Соблюдение правил техники безопасности при работе с торгово-технологическим оборудованием</p>	<p>Наблюдение за деятельностью учащихся , за выполнением самостоятельной работы по отработке заданий практики.</p>
<p>12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>Соблюдение норм законодательства и требований нормативных документов</p>	<p>Наблюдение за деятельностью обучающегося в ходе выполнения практических заданий самостоятельной работы студентов, выполнения учебно-исследовательской деятельности, сдачи квалификационного экзамена</p>

Задания по преддипломной практике

для специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), количество часов:
144 (4недели).

Тема 1. Ознакомление с предприятием и коммерческой службой торгового предприятия.

1. Ознакомление с розничным торговым предприятием: видом, типом, местонахождением сферой деятельности, организационно-правовой формой собственности, специализацией (универсальностью),сроками деятельности, зданием, в котором расположено и размещается данное предприятие, торгово- технологическим процессом в предприятии.

При выполнении данного задания, необходимо:

- дать характеристику розничному торговому предприятию – месторасположение (адрес, район, удалённость от общественного транспорта и покупательских потоков); распорядок дня и обязанности работников магазина по должностям; контингент покупателей; сроки деятельности на рынке.

- организационно-правовая формы предприятия (индивидуальный предприниматель, общество с ограниченной ответственностью, закрытое и открытое акционерное общество), форма продажи (самообслуживание, продажа через прилавок, продажа с открытой выкладкой, продажа по образцам и т.д.);

- специализация торгового предприятия: товарный профиль,тип предприятия – универсам, универмаг, гастроном, торговый центр, торговый дом, супермаркет, минимаркет, гипермаркет и т.д.;

2. Ознакомление с порядком проведения инструктажей, в том числе инструктажа о прохождении практики (месте, сроках и др.).

При выполнении данного задания, необходимо:

- ознакомиться с порядком проведения инструктажей
- указать проводятся ли инструктажи. кто проводит инструктажи и отвечает за их проведение. какие инструктажи и в каком случае и с какой целью проводятся в предприятии (плановые, внеплановые, первичные, повторные, вводные, на рабочем месте)...где фиксируются проведенные инструктажи.

3. Характеристика вида торгового здания, его особенности. Оценка соответствия здания основным требованиям.

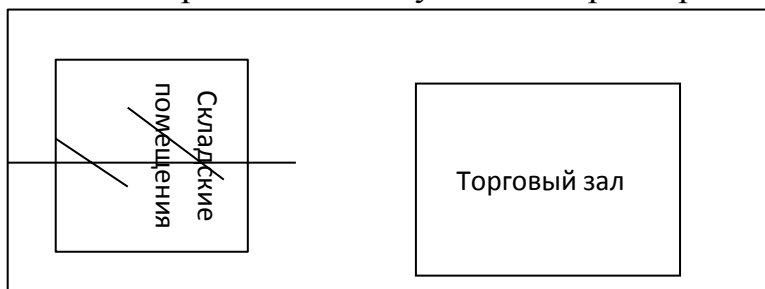
При выполнении данного задания, необходимо:

- указать вид здания, где располагается предприятие(торговый модуль, встроенное)

- указать, соответствует ли здание требованиям: **архитектурным** (прочность здания, гармоничность с окружающей застройкой), **технологическим** (устройство здания, которое создает возможность рациональной организации торгово – технологического процесса в магазине с применением современной техники), **экономическим** (материальные и трудовые затраты на строительство и эксплуатацию здания), **санитарно-гигиеническим** (устройство систем вентиляции, отопления, освещения, водоснабжения и

канализации), **эстетическим** (гармоничность, дизайн). Характеристика планировки предприятия розничной торговли, основных функциональных групп помещений магазина, их расположения, взаимосвязи и соответствия требованиям организации торгово-технологического процесса.

Приложить план торгового зала с указанием размеров площадей.



4. Характеристика планировки торгового зала магазина: вид, расположение зоны расчета (нахождение контрольно-кассового оборудования), направление покупательского потока.

При выполнении данного задания, необходимо:

Приложить схему планировки торгового зала с учетом расположения оборудования и торговой мебели. Провести анализ оптимальности размещения, планировки и состава функциональных групп помещений торговых предприятий (изучить показатели эффективности использования торговой площади и демонстрационной площади торгового оборудования и мебели). Также необходимо, ознакомиться с особенностями размещения торгового оборудования магазинов разных форм обслуживания. (например: в магазинах с традиционной формой обслуживания, через прилавков, торговая мебель и оборудование размещается чаще всего по периметру торгового зала, соответственно, зона покупателей располагается в центре помещения.)

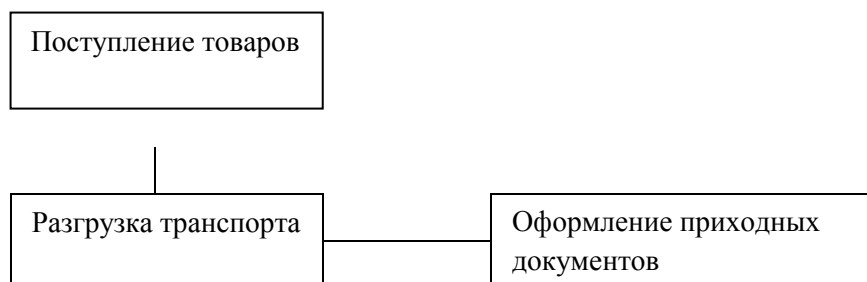
5. Характеристика торгово-технологического процесса в предприятии розничной торговли, его структура, содержание; операции, специфика в магазинах данного типа.

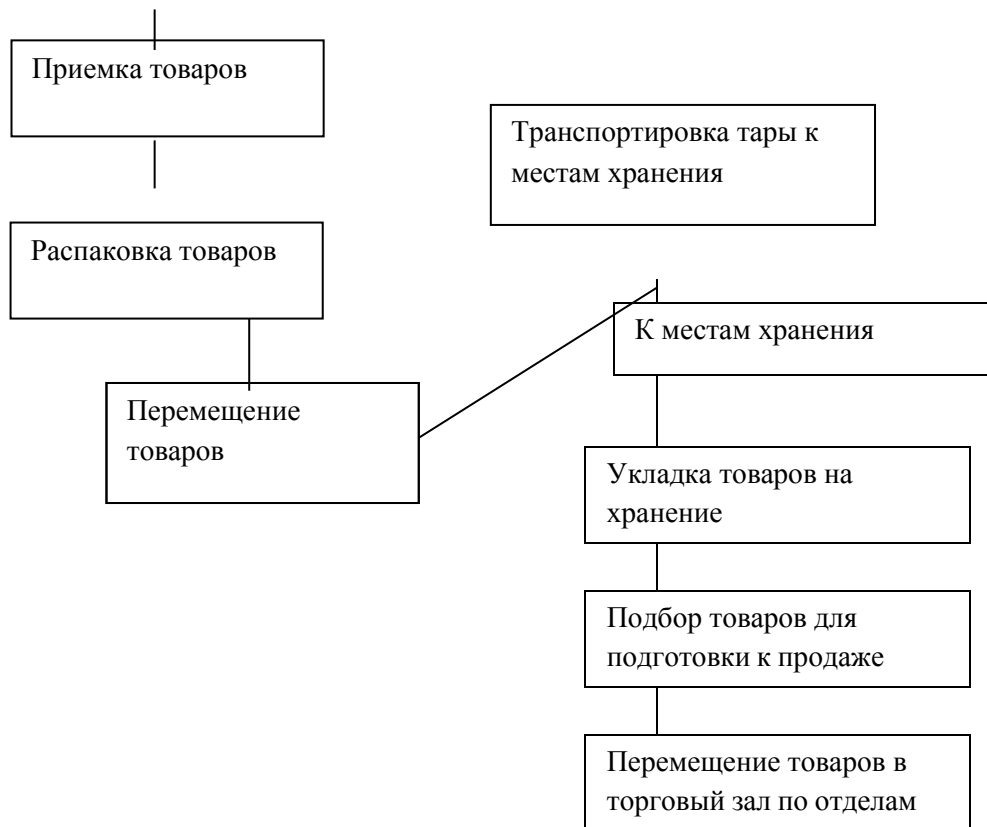
При выполнении данного задания, необходимо:

- составить структурно – логическую схему торгово – технологического процесса и расписать содержание каждого этапа. В соответствии с деятельностью торгового предприятия

- сделать выводы о рационализации ТТП

Пример схемы ТТП :





6. Ознакомление с организационной структурой предприятия и структурой управления фирмой.

При выполнении данного задания, необходимо:

- построить схему организационной структуры предприятия и структуры управления фирмой, сделать выводы о рационализации использования данного типа .

7. Ознакомление с экономическими показателями деятельности предприятия, и анализ показателей.

При выполнении данного задания, необходимо:

- Проанализировать экономические показатели:

Товарооборот, издержки обращения.

1. Ознакомление с порядком проведения производственного и внутрифирменного контроля за формированием ассортимента, обеспечением надлежащего качества и сохраняемости товаров, бесперебойного снабжения предприятия товарами, за работой персонала. Ознакомление с порядком ведения журнала производственного контроля и записями в нем.

Выявление лиц, уполномоченных на проведение производственного и внутрифирменного контроля, и документов, устанавливающих их полномочия.

Нормативные документы, определяющие порядок организации и проведения производственного контроля («Организация и проведение производственного контроля за соблюдением санитарных правил и выполнением санитарно-противоэпидемических (профилактических)

мероприятий. СП.1.1.1058-01.»).

При выполнении данного задания, необходимо:

- указать проводятся ли на предприятии соответствующие виды контроля. Какие должностные лица имеют право на проведение данных видов контроля, какова периодичность таких проверок, соответствие порядка проведения контроля существующим нормативным документам, где фиксируются результаты контроля, приложить по возможности копии актов.

Тема 2. Ознакомление с порядком заключения хозяйственных договоров.

1. Ознакомление с порядком заключения хозяйственных договоров. Выявление количества заключенных договоров купли-продажи или поставки товаров, суммы закупки в целом и по отдельным поставщикам. Изучение порядка работы с поставщиками товаров, документального оформления договорных отношений. Установление зависимости между ценой, качеством, спросом и конкурентоспособностью товаров, гибкости цен и рыночной конъюнктуры. Выявление возможных критериев выбора поставщиков. Анализ применяемых стратегий ценообразования.

При выполнении данного задания, необходимо:

- ознакомиться с порядком заключения договоров на поставку товаров, изучить порядок поиска поставщиков, порядок выбора поставщиков (укажите возможные критерии выбора поставщиков), порядок преддоговорной работы, работы по разработке проекта договора (договор типовой, индивидуальный) , работы по согласованию спецификации, сроков.

- указать количество заключенных договоров поставок, , суммы закупки в целом и по отдельным поставщикам

-установить зависимости между ценой, качеством, спросом и конкурентоспособностью товаров, зависимость гибкости цен от рыночной конъюнктуры

- проанализируйте применяемые стратегии ценообразования.

2. Анализ состояния оперативного учета и контроля выполнения договоров-поставки. Проведение выборочного контроля объемов поступления товаров в соответствии с заключенными договорами, а также соблюдение обязательств по качеству, количеству товаров, срокам поставки.

При выполнении данного задания, необходимо:

- провести выборочный контроль объемов поступления товаров в соответствии с заключенными договорами, а также соблюдение обязательств по качеству, количеству товаров, срокам поставки. В отчете четко указать все данные по договору и привести конкретный примеры или примеры договоров и анализ их выполнения.

- принять участие в оформлении торговых договоров (сделок, контрактов, договоров поставки, купли-продажи), в отчете привести конкретный пример (примеры).

Тема 3. Ознакомление с товароснабжением предприятия.

1. Ознакомление с формами товароснабжения торгового предприятия.

При выполнении данного задания, необходимо:

- ознакомиться с формами товароснабжения торгового предприятия (транзитной, складской, централизованной, децентрализованной).
- ознакомиться с порядком составления и согласования графиков завоза товаров (проследить за их соблюдением, выявить причины несоблюдения).

2. Изучение обеспечения безопасности потребительских товаров. Анализ наличия и правильности заполнения сертификатов или деклараций соответствия на товары, подлежащие обязательной сертификации или декларированию. Установление наличия или отсутствия сертификатов добровольной сертификации на пищевые продукты.

- установить наличие или отсутствие сертификатов добровольной сертификации на пищевые продукты
- сделать анализ правильности заполнения сертификатов или деклараций соответствия на товары, подлежащие обязательной сертификации или декларированию

Тема 4. Ознакомление с ассортиментной политикой и изучение спроса в торговом предприятии

1. Определение вида ассортимента магазина по числу учитываемых признаков (простой или сложный), по степени детализации (укрупненный или развернутый). Изучение структуры ассортимента и расчет общей и групповой широты, полноты, степени новизны и устойчивости ассортимента магазина. Анализ, оценка и предложения по совершенствованию ассортиментной политики магазина. Идентификация товаров магазина по ассортиментной принадлежности.

При выполнении данного задания, необходимо:

- определить вид ассортимента магазина по числу учитываемых признаков (простой или сложный), по степени детализации (укрупненный или развернутый).
 - изучить структуру ассортимента и рассчитать общую и групповую широту, полноту, степень новизны и устойчивости ассортимента магазина
 - выполнить анализ, оценку ассортиментной политики магазина.
- и разработать предложения по совершенствованию.

2. Определение товарных групп и/или категорий товаров, занимающих наибольший и наименьший удельный вес в товарообороте. Анализ работы категорийного менеджера по одной товарной категории (при

наличии). Анализ состояния спроса на товары определенных товарных категорий или торговых марок, поставляемых различными предприятиями-поставщиками (изготовителями) или оптовой торговлей на примере 1-2 групп однородных товаров или товарных категорий.

При выполнении данного задания, необходимо:

- представить структуру ассортимента и указать соотношение между товарными группами.

- выполнить анализ работы категориального менеджера по одной товарной категории (при наличии)

- выполнить анализ состояния спроса на товары определенных товарных категорий или торговых марок, поставляемых различными предприятиями-поставщиками (изготовителями) или оптовой торговлей на примере 1-2 групп однородных товаров или товарных категорий

3. Изучение и анализ причин, влияющих на соотношение спроса и предложения товаров. Использование полученной информации по изучению спроса в работе магазина, в том числе для управления ассортиментом.

При выполнении данного задания, необходимо:

- изучить и выполнить анализ причин, влияющих на соотношение спроса и предложения товаров

- разработать предложения по использованию полученной информации по изучению спроса в работе магазина и для управления ассортиментом

По окончании практики необходимо составить письменный отчет.