

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ  
КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ  
КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ «АРМАВИРСКИЙ МЕХАНИКО – ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ  
ТЕХНИКУМ»

**ПРОГРАММА  
УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ  
для специальности  
38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»**

2023 г



Директор ГБПОУ КК АМТТ

С.В. Петросян

« 11 / 2023 г.

Программа учебной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования (далее ФГОС СПО) 38.02.04 / 38.00.00 Коммерция (по отраслям) Экономика и управление МП РФ от 05 августа 2014 г. № 539, зарегистрированного Минюстом РФ (регистрационный № 32855 от 25 июня 2014 г.), Положения о практической подготовке обучающихся (приказ Министерства науки и высшего образования РФ № 885, Министерства просвещения Российской Федерации № 390 от 05.08.2020 г., зарегистрированный в Минюсте России 11 сентября 2020 г. № 59778)

Организация-разработчик: Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Краснодарского края «Армавирский механико-технологический техникум» (далее ГБПОУ КК АМТТ)

Разработчики:

Георгиева С.Т., преподаватель ГБПОУ КК АМТТ

Горностаева Н. А., преподаватель ГБПОУ КК АМТТ

Конюшенко В.А. преподаватель ГБПОУ КК АМТТ

Одобрена цикловой комиссией экономических и бухгалтерских дисциплин и МДК. Протокол № 10 от «19» мая 2023 г.

Рекомендована педагогическим советом ГБПОУ КК АМТТ

Протокол № 9 от «30» 05. 2023 г.

Рецензенты:

В.В. Кравченко – директор по развитию торговой сети ООО «Кредо», квалификация по диплому: менеджер, специальность «Менеджмент организации»

О.В Говорова - преподаватель профессиональных дисциплин ГБПОУ КК «АМТ», квалификация по диплому- экономист, специальность «Финансы и кредит»

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	7
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	10
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	22
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	26

# 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

## 1.1. Область применения программы

Программа учебной практики (далее рабочая программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» (базовый уровень подготовки) /38.00.00 «Сфера обслуживания» в части освоения квалификации – **менеджер по продажам** и основных видов профессиональной деятельности (ВПД):

- Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;
- Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;
- Выполнение работ по профессии «Продавец продовольственных товаров»

Программа учебной практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников коммерческих организаций при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

## 1.2. Цели и задачи учебной практики:

формирование у обучающихся умений и приобретение первоначального практического опыта в рамках профессиональных модулей ОПОП СПО по основным видам профессиональной деятельности для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной специальности.

### Требования к результатам освоения учебной практики

В результате прохождения учебной практики по видам профессиональной деятельности обучающийся должен уметь:

ВПД	Требования к умениям
- Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;	-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
-Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;	-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;
Выполнение работ по профессии «Продавец продовольственных товаров»	обслуживать покупателей: выполнять нарезку, взвешивание и упаковку товаров, подсчет стоимости покупки, проверку реквизитов чека, выдачу покупки.

	<p>осуществлять контроль за своевременным пополнением рабочего запаса товаров, их сохранностью, исправностью и правильной эксплуатацией торгово-технологического оборудования, чистотой и порядком на рабочем месте.</p> <p>осуществлять подготовку товаров к продаже: проверку наименования, количества, сортности, цены, состояния упаковки и правильности маркировки; распаковку, осмотр внешнего вида, зачистку, нарезку, разделку и разруб товаров.</p> <p>размещать товары по группам, видам и сортам с учетом частоты спроса и удобства работы.</p> <p>заполнять и прикреплять ярлычки цен.</p> <p>расшифровывать маркировку и клеймение;</p> <p>идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций;</p> <p>использовать в работе весоизмерительное и холодильное оборудование; осуществлять подсчет чеков (денег) и сдачу их в установленном порядке.</p> <p>выполнять подготовку товаров к инвентаризации, составлять установленную отчетность о выполненной работе.</p>
--	--

### 1.3. Количество часов на освоение программы учебной практики:

Всего - 252 часов, в том числе:  
 В рамках освоения ПМ 01 – 108 часов;  
 В рамках освоения ПМ 02 – 72 часов;  
 В рамках освоения ПМ 04 – 72 часа;

## 2 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения учебной практики является сформированность у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений в рамках модуля ОПОП СПО по основным видам профессиональной деятельности (ВПД):

- Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;
  - Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;
  - Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.
- необходимых для последующего освоения ими профессиональных (ПК) и общих (ОК) компетенций по избранной специальности.

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договоры 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
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 так же 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 у 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.
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.
ОК3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Перечень личностных результатов

Код	Наименование личностных результатов
ЛР 1	Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.
ЛР 2	Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.
ЛР 3	Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.
ЛР 4	Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».
ЛР 5	Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.
ЛР 6	Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.
ЛР 7	Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.
ЛР 8	Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.
ЛР 9	Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.
ЛР 10	Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.
ЛР 11	Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.
ЛР 12	Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.



### 3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

#### 3.1 Тематический план учебной практики

Код ПК	Код и наименование профессиональных модулей	Количество часов по ПМ	Виды работ	Наименование тем производственной практики	Количество часов по темам
1	2	3	4	5	6
ПК 1.1-1.10	<b>ПМ 01</b> Организация и управление торговой деятельностью	108	<ul style="list-style-type: none"> <li>-приемки товаров по количеству и качеству;</li> <li>-составления договоров;</li> <li>-установления коммерческих связей;</li> <li>-соблюдения правил торговли;</li> <li>-выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;</li> <li>-эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда</li> </ul>	<p>Тема 1.1 Содержание коммерческой деятельности Субъекты коммерческой деятельности</p> <p>Тема 2.2 Организация коммерческой деятельности оптовых предприятий</p> <p>Тема 2.6 Организация торгового технологического процесса в магазине.</p> <p>Тема 2.7 Правила торговли</p> <p>Тема 3.3 Организация техники безопасности в торговых организациях</p> <p>Тема 3.1. Организация охраны труда в торговых предприятиях (организациях)</p> <p>Тема 3.4. Эксплуатация немеханического оборудования торговых организаций</p> <p>Тема 3.5. Эксплуатация измерительного оборудования торговых организаций</p> <p>Тема 3.6. Эксплуатация</p>	

				<p>механического оборудования торговых организаций</p> <p>Тема 3.7. Эксплуатация технологического оборудования торговых организаций</p> <p>Тема 3.8. Эксплуатация контрольно-кассовых машин (ККМ) торговых организаций</p> <p><b>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета</b></p>	
ПК 2.1-2.9	<p><b>ПМ 02</b> Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</p>	36	<p>оформление финансовых документов и отчетов;</p> <p>проведение денежных расчетов;</p> <p>расчет основных налогов;</p> <p>анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;</p> <p>выявление потребностей (спроса) на товары;</p> <p>реализация маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;</p> <p>участие в проведении рекламных акций и компаний, других маркетинговых коммуникаций;</p> <p>анализ маркетинговой среды организации;</p>	<p>Тема 1.1 Финансирование и кредитование капитальных вложений, финансовое планирование и контроль</p> <p>Тема 1.2 Налоги и налоговая система в условиях рыночной экономики</p> <p>Тема 2.1. Анализ товарооборота, трудовых ресурсов, издержек обращения и финансового состояния предприятия</p> <p>Тема 3.1 Объекты и субъекты маркетинга</p> <p>Тема 3.2 Окружающая среда</p>	

				маркетинга Тема 3.3 Разработка основных элементов комплекса маркетинга <b>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета</b>	
ПК 3.1-3.8	<b>ПМ 04</b> Выполнение работ по профессии «Продавец продовольственных товаров»	72	<ul style="list-style-type: none"> <li>- определение показателей ассортимента</li> <li>- распознавание товаров по ассортиментной принадлежности;</li> <li>- оценка качества товаров в соответствии с установленными требованиями;</li> <li>- установление градаций качества;</li> <li>- расшифровка маркировки;</li> <li>- контроль режимов и сроков хранения товаров;</li> <li>- соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения.</li> </ul>	Тема 1.1. Организация торгово-технологического процесса в магазине	
				Тема 1.2 Торговое оборудование и инвентарь	
				Тема 1.3 Технология продажи отдельных продовольственных товаров	
				Тема1.4 Торговые вычисления Тема1.5 Учет и отчетность в торговле Тема 1.6 Санитария и гигиена <b>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета</b>	

### 3.2 Содержание учебной практики

Код и наименование профессиональных модулей и тем производственной практики	Содержание учебных занятий	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
ПМ.01.Организация и управление торговой деятельностью		36	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- приемки товаров по количеству и качеству;</li> <li>-составления договоров;</li> <li>-установления коммерческих связей;</li> <li>-соблюдения правил торговли;</li> <li>-выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;</li> <li>-эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда</li> </ul>		22	2
<p>Тема 1.1 Содержание коммерческой деятельности Субъекты коммерческой деятельности</p>	<p><b>Содержание</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-- Получение общих сведений о предприятии: (установка вида и типа организаций оптовой и розничной торговли, документов, регламентирующих их деятельность)</li> <li>-Ознакомление с организационной структурой торговой организации (руководством, структурными подразделениями, персоналом)</li> </ul>	6	
<p>Тема 2.2 Организация коммерческой деятельности оптовых предприятий</p>	<p><b>Содержание</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Установления коммерческих связей и составление договоров</li> <li>-Составление перечня торговых и технологических операций.</li> <li>- Приемка товаров по количеству и качеству и ее документальное оформление.</li> <li>- Размещение, укладка и хранение принятых товаров.</li> <li>- Отпуск товаров со складов и оформление документации по отпуску товаров со склада</li> </ul>	6	
<p>Тема 2.6 Организация торгово-технологического процесса в магазине</p>	<p><b>Содержание</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации</li> </ul>	6	2

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Оценка качества услуг розничной торговли</li> <li>-Изучение профессиональной деятельности</li> <li>- Соблюдение правил торговли и изучение форм торгового обслуживания</li> <li>-Ознакомление с нормативной документацией, устанавливающей правила безопасности труда при эксплуатации торгового оборудования</li> </ul>	12	2
<p>Тема 3.1. Организация охраны труда в торговых предприятиях (организациях)</p> <p>Тема 3.4. Эксплуатация немеханического оборудования торговых организаций</p>	<p><b>Содержание</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Эксплуатация оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда</li> <li>-Ознакомление с процессом размещения торговой мебели и правилами ухода за ней</li> </ul>	6	
		12	2
<p>Тема 3.5. Эксплуатация измерительного оборудования торговых организаций</p> <p>Тема 3.6. Эксплуатация механического оборудования торговых организаций</p>	<p><b>Содержание</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Овладение навыками эксплуатации весоизмерительного оборудования</li> <li>- Ознакомление с процессом эксплуатации подъемно-транспортного, механического, фасовочно-упаковочного оборудования</li> </ul>	6	
		6	2
<p>Тема 3.7. Эксплуатация технологического оборудования торговых организаций</p> <p>Тема 3.8. Эксплуатация контрольно-кассовых машин (ККМ) торговых организаций</p>	<p><b>Содержание</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Овладение навыками эксплуатации торгового холодильного оборудования</li> <li>- Ознакомление с типами контрольно-кассовых машин (ККМ), правила эксплуатации и техника безопасности работы с ними</li> </ul>	6	
		1	
<b>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета</b>		108	
<b>Всего</b>			

ПМ 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности		36	
<b>Виды работ:</b> 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; -рассчитывать емкость и долю рынка -осуществлять характеристику целевого рынка -характеризовать процесс принятия решения о покупке -оценивать товарные марки организации - проектировать службу маркетинга -разрабатывать должностные инструкции работников службы маркетинга -разрабатывать презентации товара -выбирать средства распространения рекламы -анализировать эффективность рекламных кампаний -анализировать хозяйственный портфель -определять эффективность рекламной кампании в сети интернет			
<b>Тема 1.1 Методологические основы маркетинга</b>	<b>Содержание</b> 1.Выбор сегмента рынка для предприятий		
	2. Оценка емкости сегмента рынка		
	3.Характеристика целевого рынка		
	4.Осуществление позиционирования товаров на рынке	12	
<b>Тема 1.2 Объекты и субъекты маркетинга</b>	<b>Содержание</b>		
	1.Определение типа маркетинга в зависимости от вида спроса	2	
	2. Характеристика отдельных видов и разновидностей потребностей.	2	

	3. Анализ факторов, влияющие на поведение потребителей на рынке.		
	4. Проектирование службы маркетинга	2	
	5. Составление должностных инструкций работников службы маркетинга	2	
	6. Характеристика этапов принятия решений о покупке товара	2	
		8	2
<b>Тема 1.3 Окружающая среда маркетинга</b>	Содержание		
	1. Анализ субъектов и контролируемых факторов, формирующих микросреду организации.	2	
	2. Анализ субъектов и неконтролируемых факторов, формирующих макросреду организации	2	
	3. Оценка конкурентоспособности товаров	2	
	4. Оценка конкурентоспособности организаций	2	
<b>Тема 1.4 Разработка основных элементов комплекса маркетинга</b>	Содержание	6	2
	1. Разработка мероприятий на различных этапах ЖЦТ.		
	2. Разработка новых видов продукции и услуг		
	3. Разработка рыночной атрибутики товаров		
	4. Анализ ценовой политики конкурирующих организаций		
	5. Выбор и формирование каналов сбыта продукции организаций.		
	6. Оценка эффективности работы посредников		
	7. Выбор средств и разработка программы стимулирования сбыта		
	8. Разработка пресс-релиза		
	9. Организация и проведение PR-мероприятий		
	10. Разработка презентации товара		
	11. Выбор средств распространения рекламы		
	12. Анализ эффективности рекламных кампаний		
<b>Тема 1.5 Маркетинговые исследования рынка</b>	Содержание	10	2
	1. Составление схем маркетинговых исследований.		
	2. Овладение методикой проведения опросов методом анкетирования		
	3. Сбор первичной и вторичной информации о проблемах организаций		
	4. Обработка первичной и вторичной информации различными методами.		
	5. Формирование маркетинговой информационной системы организации		

Тема 1.6 Стратегия и планирование маркетинга	Содержание		
	1. Анализ хозяйственного портфеля		
	2. Проведение ССВО-анализа		
Тема 1.7 Интернет-маркетинг	Содержание		
	1. Распространение рекламы в социальных сетях		
	2. Определение эффективности рекламной кампании в сети интернет		
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		1	
Всего		36	
ПМ 04 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров		36	
<b>Виды работ:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– обслуживание покупателей,</li> <li>– продажа различных групп продовольственных товаров;</li> <li>– участие в контроле за своевременным пополнением рабочего запаса товаров, их сохранностью, исправностью и правильной эксплуатацией торгово-технологического оборудования, чистотой и порядком на рабочем месте.</li> <li>– подготовка товаров к продаже: проверка наименования, количества, сортности, цены, состояния упаковки и правильности маркировки; распаковка, осмотр внешнего вида, зачистка, нарезка, разделка и разруб товаров.</li> <li>– размещение товаров по группам, видам и сортам с учетом частоты спроса и удобства работы.</li> <li>– оформление ярлыков цен.</li> </ul>			



<ul style="list-style-type: none"> <li>- расшифровка маркировки и клеймения;</li> <li>- идентификация отдельных видов мебели для торговых организаций;</li> <li>- использование в работе весоизмерительного и холодильного оборудования, ККТ;</li> <li>- участие в подсчете чеков (денег) и сдаче их в установленном порядке.</li> <li>- участие в подготовке товаров к инвентаризации</li> </ul>			
<b>Тема 1</b> Организация торгово-технологического процесса в магазине	<b>Содержание</b>	6	2
	<b>1.1 Приемка товаров по качеству и количеству</b> Поступление и разгрузка товаров. Предварительная приемка товаров по количеству. Окончательная приемка товаров по количеству. Составление акта приемки.	6	
	Составление претензии о недостатке товаров. Приемка товаров по качеству. Особенности приемки основных групп товаров.		
	Составление акта приемки товаров по качеству. Составление претензии о несоответствии качества.		
	<b>1.2 Хранение и подготовка товаров к продаже</b> Условия хранения товаров.		
	Факторы, влияющие на сохранение качества товаров при хранении. Товарные потери в магазине.		
	Подготовка товаров к продаже. <u>Заполнять и прикреплять ярлыки цен</u> Особенности подготовки к продаже основных групп товаров. Фасовка товаров и упаковочные материалы		
	<b>1.3 Размещение и выкладка товаров в торговом зале</b> Размещение товаров. <u>Размещать товары по группам, видам и сортам с учетом частоты спроса и удобства работы</u> Выкладка товаров в торговом зале		
	Размещение и выкладка отдельных товаров. <u>Осуществлять контроль за своевременным пополнением рабочего запаса товаров, их сохранностью, исправностью и правильной эксплуатацией торгово-технологического оборудования, чистотой и порядком на рабочем месте.</u>		
	<b>1.4 Изучение видов покупательского спроса</b> Определение реализованного спроса. Определение неудовлетворенного спроса. Определение формирующегося спроса.		

		6	2
<b>Тема 2 Торговое оборудование и инвентарь</b>	Содержание		
	<b>2.1 Идентификация мебели торговых залов и помещений</b> Устройство и планировка магазинов. Мебель для торговых залов.		
	Мебель для торговых помещений. <u>Идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций</u>	6	
	<b>2.2 Установка весов. Эксплуатация весоизмерительного оборудования</b> Весоизмерительное оборудование. Эксплуатация весоизмерительного оборудования.		
	Установка весов. Основные требования. Функции весов. Последовательность операций.		
	Взвешивание на весах. Устранение неполадок весоизмерительного оборудования.		
	<b>2.3 Эксплуатация холодильного оборудования</b> Торговое холодильное оборудование. Устройство и принцип работы холодильного оборудования. Правила эксплуатации холодильного оборудования.		
	<b>2.4 Эксплуатация торгового инвентаря</b> Торговый инвентарь. Эксплуатация торгового инвентаря. <u>Использовать в работе весоизмерительное и холодильное оборудование Уход за торговым инвентарем.</u>		
	<b>2.5 Ввод в эксплуатацию контрольно-кассовых машин. Подготовка и окончание работы.</b> Устройство контрольно-кассовых машин. Ввод в эксплуатацию и регистрация контрольно-кассовых машин. Кассовый POS - терминал Подготовка контрольно-кассовых машин к работе. Работа кассира в течение смены. <u>Осуществлять подсчет чеков (денег) и сдачу их в установленном порядке Окончание работы на контрольно-кассовой машине.</u>		
		6	
<b>Тема 3 Технология продажи отдельных продовольственных товаров</b>		6	
	<b>3.1 Продажа хлеба и хлебобулочных изделий</b> Ассортимент хлеба и хлебобулочных изделий. Продажа и упаковка хлеба и хлебобулочных изделий. <u>Обслуживать покупателей: выполнять нарезку, взвешивание и упаковку товаров, подсчет стоимости покупки, проверку реквизитов чека, выдачу покупки</u>		
	Хранение и качество хлеба и хлебобулочных изделий.		
	<b>3.2 Продажа мяса и мясных продуктов</b> Ассортимент мяса и мясных продуктов. <u>Осуществлять подготовку товаров к продаже: проверку наименования, количества, сортности, цены, состояния упаковки и правильности маркировки; распаковку, осмотр внешнего вида,</u>		

	зачистку, нарезку, разделку и разруб товаров		
	Хранение и качество мяса и мясных продуктов. <u>Расшифровывать маркировку и клеймение.</u> Продажа и упаковка мяса и мясных продуктов.		
	<b>3.3 Продажа молока и молочных продуктов</b> Ассортимент молока и молочных продуктов. Хранение и качество молока и молочных продуктов. Продажа молока и молочных продуктов.		
	<b>3.4 Продажа кондитерских изделий</b> Хранение и качество кондитерских изделий. Ассортимент кондитерских изделий.		
	Продажа и упаковка кондитерских изделий. Обслуживать покупателей: выполнять нарезку, взвешивание и упаковку товаров, подсчет стоимости покупки, проверку реквизитов чека, выдачу покупки	6	
	Ассортимент вкусовых товаров. Хранение и качество вкусовых товаров. Продажа и упаковка вкусовых товаров. <u>Расшифровывать маркировку.</u>		
	<b>3.5 Продажа овощей, плодов свежих и переработанных</b> Ассортимент овощей. Хранение и качество овощей.		
	Продажа и упаковка овощей. Обслуживать покупателей: выполнять нарезку, взвешивание и упаковку товаров, подсчет стоимости покупки, проверку реквизитов чека, выдачу покупки		
<b>Тема 5 Учет и отчетность в торговле</b>		6	
	<b>5.1 Учет поступления товаров. Учет возврата товаров</b> Определение массы «брутто» и «нетто» товара. Завес тары и его вычисление. Учет кассовых операций. <u>Составлять установленную отчетность о выполненной работе</u>		
	Учет товарных операций. Уценка товаров ненадлежащего качества. Списание товаров ненадлежащего качества.		
	<b>5.2 Подготовка товаров к инвентаризации</b> Подготовка товаров к инвентаризации. <u>Выполнять подготовку товаров к инвентаризации</u> Материальная ответственность Документация инвентаризации ТМЦ.		
<b>Тема 6 Санитария и гигиена</b>		6	
	<b>6.1 Уход за рабочим местом и инвентарем. Медицинское обследование, их цель и виды</b> Санитарные требования к рабочему месту продавца. Санитарные требования к торговому инвентарю. Ответственность за санитарное состояние.		
	Виды медицинского обследования. Цель медицинского обследования. Порядок прохождения медицинского обследования.		
<b>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета</b>		1	

Bcero

252

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

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

Реализация программы производственной практики предполагает наличие пищевых и торговых предприятий различных организационно-правовых форм, типов и классов, укомплектованные квалифицированными кадрами, выпускающие продукцию, реализующие продовольственный и непродовольственные товары ассортимент которых отвечают требованиям программы производственной практики.

#### **Оснащение предприятий:**

обязательное наличие производственных помещений таких как:

- оптовые склады,
- торговые помещения магазинов,
- немеханическое оборудование (мебель),
- измерительное оборудование
- механическое оборудование (фасовочное – упаковочное, измельчительно – режущее, подъемно-транспортное и уборочное)
- технологическое оборудования (холодильное оборудование, для приготовления и продажи напитков)
- контрольно-кассовые машины.

#### **1. Оборудование предприятий:**

Немеханическое оборудование (мебель, торговый инвентарь), измерительное оборудование, механическое оборудование (фасовочное – упаковочное, измельчительно – режущее, подъемно-транспортное и уборочное), технологическое оборудования (холодильное оборудование, для приготовления и продажи напитков) контрольно-кассовые машины.

#### **2. Инструменты и приспособления:**

реактивы, лабораторные инструменты, приспособления, штативы, тигельные щипцы, емкости для пищевых отходов, лабораторная посуда и инвентарь

#### **3. Средства обучения:**

Комплект плакатов, комплект учебно-методической документации, наглядные пособия (стандарты на продукцию, методы контроля, правила приемки), стандарты на сырьё и готовую продукцию, комплект бланков технологической документации, компьютер, комплект образцов различных видов полуфабрикатов и готовой продукции, комплект бланков технологической документации, комплект учебно-методической документации, образцы упаковки

### **4.2. Информационное обеспечение обучения**

#### **Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

##### **Основные источники:**

1. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник – М.: КноРус, 2021
2. Родионова О.М., Семенов Д.А. Охрана труда. – М.: Издательский центр «Юрайт», 2021
3. Кащенко В.Ф., Кащенко Л.В. Торговое оборудование: учебное пособие, М.: Альфа, 2019
4. Бурашников Ю.М. Охрана труда в пищевой промышленности, общественном питании и торговле: учебное пособие для студентов СПО, М.: ИЦ «Академия», 2018
5. Голубева Т.М. Основы предпринимательской деятельности. Учебное пособие. – Москва: ФОРУМ, 2020
6. Хасанова Р.В. Основы коммерческой деятельности- М.: Издательский центр «Академия», 2018
7. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности <http://www.academia-moscow/ru> электронная библиотека

8. Арустамов Э.А., Охрана труда в торговле, <http://www.academia-moscow.ru>, электронная библиотека
9. Иванов Г.Г. Организация торговли, <http://www.academia-moscow.ru> электронная библиотека
10. Хасанова Р.В. Основы коммерческой деятельности, Москва, Академия, 2020 ([www.academia-moscow.ru](http://www.academia-moscow.ru)) ЭБС

#### **Дополнительные источники:**

- 1 Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: учебное пособие для студентов учреждений среднего профессионального образования - М: Издательский центр «Академия», 2015
- 2 Графкина М.В. Охрана труда. – М.: Академия, 2021
- 3 Кащенко В.Ф., Кащенко Л.В. Торговое оборудование. М.: «Альфа». 2019
- 4 Иванов Г.Г. Организация коммерческой деятельности. Учебник для студентов учреждений СПО, М.: ИЦ «Академия», 2015
- 5 Отскочная З.В Организация и технология торговли: учеб. пособие для студентов, учреждений сред. проф. образования- М.: Издательский центр «Академия». 2014г
- 6 Коротких И.Ю Основы коммерческой деятельности- М: Издательский центр «Академия», 2013г
- 7 Памбухчиянц О.В. Организация торговли. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и КО», 2014.
- 8 Жулидов С. И. Организация и технология коммерческой деятельности. Схемы и таблицы- М : ОЦ ПКРТ, 2009.

Отечественные журналы:

- «Практика торговли»
- «Торговое оборудование в России»
- «Холодильное оборудование»
- «Товаровед продовольственных товаров»
- «Современная торговля»

Интернет – ресурсы:

- Образовательный портал:<http://www.edu.sety.ru>
- Образовательный портал: <http://www.edu.bd.ru>
- Консультант плюс, Гарант

#### ***Нормативные документы***

- 1.Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. I, II с изменениями и дополнениями.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации с изменениями и дополнениями.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации с изменениями и дополнениями.
4. Концепция реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации в 1999-2001 годах. Утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 30.07.98 №862.
5. Федеральный закон от 10.07.02 № 86-ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)".
6. Федеральный закон от 02.12.90 № 395-1 "О банках и банковской деятельности" в ред. от 03.02.96 с изменениями и дополнениями.
7. Федеральный закон от 26.12.95 № 208-ФЗ "Об акционерных обществах" с изменениями и дополнениями.
8. Федеральный закон от 22.04.96 № 39-ФЗ "О рынке ценных бумаг" с изменениями и дополнениями.

#### **4.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

Производственная практика проводится **концентрированно** под руководством работников торговых предприятий в соответствующих торговых и складских помещениях предприятий, оснащенных необходимым технологическим и торговым оборудованием и инвентарем. К производственной практике допускаются обучающиеся, успешно сдавшие экзамен или дифференцированный зачет по соответствующему междисциплинарному курсу.

#### **4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Работники торговых предприятий, осуществляющие руководство производственной практикой обучающихся, должны иметь высшее образование и опыт работы по профилю специальности.

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения производственной практики осуществляется руководителем практики в процессе выполнения определенных в программе видов работ и приобретения практического опыта. В результате освоения производственной практики обучающиеся проходят промежуточную аттестацию в форме дифференцированного зачета в рамках профессиональных модулей и преддипломной практики.

Результаты обучения (практический опыт в рамках ВПД)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<ul style="list-style-type: none"> <li>-приемка товаров по количеству и качеству;</li> <li>-составление договоров;</li> <li>-установление коммерческих связей;</li> <li>-соблюдение правил торговли;</li> <li>-выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;</li> <li>-эксплуатация оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда</li> </ul>	<p>наблюдение за проведением контроля приемки товаров по количеству и качеству и составлением договоров;</p> <p>наблюдение за ходом технологических операций по подготовке товаров к продаже и их реализации;</p> <p>наблюдение за правильностью эксплуатации оборудования;</p> <p>оценка выполнения задания по производственной практике</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>-оформление финансовых документов и отчетов;</li> <li>-проведение денежных расчетов;</li> <li>-расчет основных налогов;</li> <li>-анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;</li> <li>-выявление потребностей (спроса) на товары;</li> <li>-реализация маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;</li> <li>-участие в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;</li> <li>-анализ маркетинговой среды организации;</li> </ul>	<p>наблюдение за достоверностью и целесообразностью оформления финансовых документов и отчетов, а также проведением денежных расчетов коммерческой организации;</p> <p>наблюдение за правильностью определения налогооблагаемой базы и расчета основных налогов;</p> <p>наблюдение и контроль за правильностью расчета показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации, соответствия выводов проведенному анализу;</p> <p>Наблюдение за ходом и правильностью выявления потребностей на товары</p> <p>Наблюдение за проведением маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка</p> <p>Наблюдение за процессом проведения рекламных акций и компаний, стимулирования сбыта и пропаганды</p> <p>наблюдение и контроль за правильностью выполнения задания по производственной практике;</p> <p>оценка выполнения задания по производственной практике</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- определение показателей ассортимента;</li> <li>- распознавание товаров по ассортиментной принадлежности;</li> <li>- оценка качества товаров в соответствии с установленными требованиями</li> <li>- установление градаций качества;</li> <li>- расшифровка маркировки;</li> <li>- контроль режимов и сроков хранения товаров;</li> <li>- соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам</li> </ul>	<p>Наблюдение за методами определения показателей ассортимента</p> <p>Наблюдение за процедурой распознавания товаров по ассортиментной принадлежности</p> <p>Наблюдение за установлением градаций и оценкой качества товаров в соответствии с установленными требованиями</p> <p>Наблюдение за процедурой расшифровки маркировки</p> <p>Наблюдение за соблюдением режимов и сроков хранения товаров</p> <p>Наблюдение за соблюдением санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке,</p>

хранения.	условиям и срокам хранения; оценка выполнения задания по практике	производственной
-----------	---	------------------



## РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу учебной практики по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» преподавателя ГБПОУ КК АМТТ Георгиевой С. Т.

Рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по указанной специальности.

Рабочая программа отражает формирование общих и профессиональных компетенций ФГОС СПО. Виды работ, включенные в программу учебной практики, связаны с теоретическим материалом, изучаемым предшествующих профессиональных модулях. Программа дает возможность студентам сформировать практический опыт в рамках модулей ОПОП СПО по основным видам профессиональной деятельности, обучить трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов в реальных производственных условиях, характерных для соответствующей квалификации. Программа изложена доступным языком, в деловом стиле, с применением профессиональной терминологии.

Содержание рабочей программы соответствует современному уровню развития науки, техники и производства.

Представленная программа соответствует требованиям должностной инструкции менеджера по продажам в соответствии с Квалификационным справочником должностей руководителей, специалистов и других служащих.

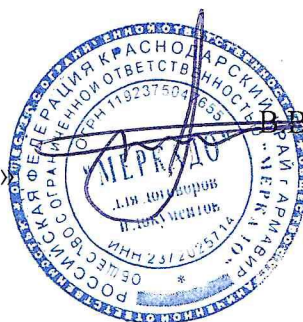
В целом программа позволяет подготовить вполне квалифицированных специалистов в области коммерческой деятельности.

### **Заключение:**

Рабочая программа по учебной практике по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» может быть использована для обеспечения основной (профессиональной) образовательной программы по профессии специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

Рецензент:

директор торговой сети ООО «Меркадо»,  
квалификация по диплому: менеджер,  
специальность «Менеджмент организации»



В.В.Кравченко

## РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу учебной практики по специальности  
38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» преподавателя ГБПОУ КК АМТТ  
Георгиевой С. Т.

Рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по указанной специальности.

Рабочая программа отражает формирование общих и профессиональных компетенций ФГОС СПО. Виды работ, включенные в программу учебной практики, связаны с теоретическим материалом, изучаемым предшествующих профессиональных модулях. Программа дает возможность студентам сформировать практический опыт в оформлении различных видов договоров, актов по приемке товаров по количеству и по качеству, расчетов объемов продаж продукции, прибыли, рентабельности, определении показателей ассортимента товаров в рамках модулей ОПОП СПО.

Программа изложена доступным языком, в деловом стиле, с применением профессиональной терминологии.

Содержание рабочей программы соответствует современному уровню развития науки, техники и производства.

Представленная программа соответствует требованиям должностной инструкции менеджера по продажам в соответствии с Квалификационным справочником должностей руководителей, специалистов и других служащих.

В целом программа позволяет подготовить вполне квалифицированных специалистов в области коммерческой деятельности.

### **Заключение:**

Рабочая программа по учебной практике по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» может быть использована для обеспечения основной (профессиональной) образовательной программы по профессии специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

Рецензент:

Преподаватель профессиональных дисциплин

ГБПОУ КК «АМТ»,

квалификация по диплому: экономист,

специальность «Финансы и кредит»



О.В. Говорова