

Рабочая программа учебной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Программа учебной практики по ПМ. 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям (УП.04 Организация работы продавца продовольственных магазинов), является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Целью учебной практики является формирование у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений и навыков, а так же приобретения опыта практической работы.

Задачами учебной практики являются - обучение трудовым приёмам, операциям и способам трудовых процессов, характерных для данной профессии:

В результате освоения учебной практики обучающийся должен уметь:

- готовить рабочее место продавца к работе;
- осуществлять подготовку товаров, размещение товара в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании;
- изучать покупательский спрос;
- осуществлять процесс продажи товаров в соответствии с правилами торговли;
- осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей;

В результате освоения учебной практики обучающийся должен знать:

- ассортимент продовольственных товаров;
- характеристики и назначение товаров;
- методы определения качества товаров;
- режим и условия хранения товаров;
- особенности подготовки товаров к продаже;
- принципы оформления витрин;
- методы изучения покупательского спроса;
- правила продажи продовольственных и непродовольственных товаров;

Учебная практика проводится после изучения междисциплинарного курса, в соответствии с графиком учебного процесса.

В результате прохождения учебной практики, обучающийся должен приобрести следующие практические навыки, умения, первоначальные профессиональные и общие компетенции:

Продажа продовольственных товаров.

ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.

ПК 2.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.

ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.

ПК 2.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки реализации продаваемых продуктов.

ПК 2.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.

ПК 2.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

ПК 2.7. Изучать спрос покупателей.

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

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

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

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.

ОК 8. Исполнять воинскую обязанность в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

Количество часов на освоение программы учебной практики:
максимальной учебной нагрузки обучающегося **36** часов.

Базами практики обучающихся техникума являются предприятия торговли:

1. ЗАО «Тендер» Гипермаркет «Магнит»
2. ОАО Фабрика-кухня
3. ЗАО «Брянский ЦУМ»
4. ЗАО ТД «Цнтробувь» г.Брянск
5. ООО «Инженер» магазин «Пчела»
- 6.ОАО Железнодорожная торговая компания Московский филиал Брянское ТПО магазин № 65
- 7.ООО «Агротес»
- 8.ООО «Варяг»
- 9.АО «Брянский ЦУМ»
- 10.ООО «Исток»
- 11.ООО «Алькоммаркет»
- 12.ИП Мосин С.Н.
- 13.ООО «Березка»
14. ООО «Сакура»
15. ООО «Айсберг»
16. ООО ТЦ «Ярмарка»

Рабочая программа производственной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа производственной практики по ПМ. 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям (ПП.04 Организация работы продавца продовольственных магазинов), является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Целью производственной практики является формирование у обучающихся практических профессиональных умений и навыков, а так же приобретения опыта практической работы.

Задачами производственной практики являются - обучение самостоятельным трудовым приёмам, операциям и способам трудовых процессов, характерных для данной профессии:

В результате освоения производственной практики обучающийся должен уметь:

- готовить рабочее место продавца к работе;
- осуществлять подготовку товаров, размещение товара в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании;
- изучать покупательский спрос;
- осуществлять процесс продажи товаров в соответствии с правилами торговли;
- осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей;

В результате освоения производственной практики обучающийся должен знать:

- ассортимент продовольственных товаров;
- характеристики и назначение товаров;
- методы определения качества товаров;
- режим и условия хранения товаров;
- особенности подготовки товаров к продаже;
- принципы оформления витрин;
- методы изучения покупательского спроса;
- правила продажи продовольственных и непродовольственных товаров;

Производственная практика проводится после изучения междисциплинарного курса, прохождения учебной практики в соответствии с графиком учебного процесса.

В результате прохождения производственной практики, обучающийся должен приобрести следующие практические навыки, умения, и освоить профессиональные и общие компетенции:

Продажа продовольственных товаров.

ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.

ПК 2.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.

ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.

ПК 2.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.

ПК 2.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.

ПК 2.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

ПК 2.7. Изучать спрос покупателей.

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

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

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

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.

ОК 8. Исполнять воинскую обязанность в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

Количество часов на освоение программы производственной практики:

максимальной учебной нагрузки обучающегося **72** часа.

Базами практики обучающихся техникума являются предприятия торговли:

1. ЗАО «Тендер» Гипермаркет «Магнит»
2. ОАО Фабрика-кухня
3. ЗАО «Брянский ЦУМ»
4. ЗАО ТД «Цнтробувь» г.Брянск
5. ООО «Инженер» магазин «Пчела»
- 6.ОАО Железнодорожная торговая компания Московский филиал Брянское ТПО магазин № 65
- 7.ООО «Агротес»
- 8.ООО «Варяг»
- 9.АО «Брянский ЦУМ»
- 10.ООО «Исток»
- 11.ООО «Алькоммаркет»
- 12.ИП Мосин С.Н.
- 13.ООО «Березка»
14. ООО «Сакура»
15. ООО «Айсберг»
16. ООО ТЦ «Ярмарка»

Рабочая программа учебной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Программа учебной практики является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Целью учебной практики является формирование у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений и навыков, а так же приобретения опыта практической работы.

Задачами учебной практики являются - обучение трудовым приёмам, операциям и способам трудовых процессов, характерных для данной профессии:

В результате освоения учебной практики обучающийся должен уметь:

- 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;
- составлять финансовые документы и отчеты;
- осуществлять денежные расчеты;
- пользоваться нормативными документами в области налогообложения; регулирующими механизм и порядок налогообложения;
- рассчитывать основные налоги;
- анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
- 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 товара
- применять методы товароведения;
- формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;
- оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;
- рассчитывать товарные потери и списывать их;
- идентифицировать товары;
- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним.

В результате освоения учебной практики обучающийся должен знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность
- сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;
- финансирование и денежно-кредитную политику, финансовую политику и методы финансового контроля;
- основные положения налогового законодательства;
- функции и классификация налогов;
- организация налоговой службы;
- методику расчета основных видов налогов;
- методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности цели, задачи, методы, приемы, виды;
- информационное обеспечение, организацию аналитической работы;
- анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;
- составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;

- средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;
- методы изучения рынка, анализа окружающей среды;
- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентноспособности;
- этапы маркетинговых исследований, их результат;
- управление маркетингом
- 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.

Учебная практика проводится после изучения междисциплинарного курса, в соответствии с графиком учебного процесса.

В результате прохождения учебной практики, обучающийся должен приобрести следующие практические навыки, умения, профессиональные и общие компетенции:

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

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

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

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

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

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

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

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

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

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

Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.

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

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

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

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

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

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

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

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

- ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
- ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
- ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
- ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
- ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
- ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.
- К 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
- ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Количество часов на освоение программы учебной практики:

максимальной учебной нагрузки обучающегося **108** часов, в том числе:

Учебная практика УП.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью **36** часов;

Учебная практика УП.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности **36** часов;

Учебная практика УП 03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров **36** часов.

Базами практики обучающихся техникума являются предприятия торговли:

1. ЗАО «Брянский ЦУМ»
2. Московский филиал ОАО ЖТК Брянское ТПО маг-н № 65
3. ООО «Сакура»
4. ИП Храмченкова Т.Н. м-н «Мебельная фурнитура»
5. ООО «Айсберг»
6. Брянский филиал МОСУ МВД «Торговый отдел»
7. ООО Продукты
8. ООО «Стоа-Центр»
9. ООО ТЦ «Ярмарка»

Рабочая программа производственной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Программа производственной практики является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Целью производственной практики является формирование у обучающихся практических профессиональных умений и навыков, а так же приобретения опыта практической работы. Задачами производственной практики являются - обучение трудовым приёмам, операциям и способам трудовых процессов, характерных для данной профессии:

В результате освоения производственной практики обучающийся должен уметь:

- 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;
- составлять финансовые документы и отчеты;
- осуществлять денежные расчеты;
- пользоваться нормативными документами в области налогообложения; регулирующими механизм и порядок налогообложения;
- рассчитывать основные налоги;
- анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
- 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 товара
- применять методы товароведения;
- формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;
- оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;
- рассчитывать товарные потери и списывать их;
- идентифицировать товары;
- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним.

В результате освоения производственной практики обучающийся должен знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность
- сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;
- финансирование и денежно-кредитную политику, финансовую политику и методы финансового контроля;
- основные положения налогового законодательства;
- функции и классификация налогов;
- организация налоговой службы;
- методику расчета основных видов налогов;
- методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности цели, задачи, методы, приемы, виды;
- информационное обеспечение, организацию аналитической работы;
- анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;

- составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;
- средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;
- методы изучения рынка, анализа окружающей среды;
- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентноспособности;
- этапы маркетинговых исследований, их результат;
- управление маркетингом
- 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.

Производственная практика проводится после изучения междисциплинарного курса, в соответствии с графиком учебного процесса.

В результате прохождения производственной практики, обучающийся должен приобрести следующие практические навыки, умения, профессиональные и общие компетенции:

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности .

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

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

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

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

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

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

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

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

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

Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.

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

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

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

Количество часов на освоение программы производственной практики:

максимальной учебной нагрузки обучающегося **144** часа, в том числе:

Производственная практика ПП.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью **36** часов;

Производственная практика ПП.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности 36 часов;

Производственная практика ПП.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров 72 часа.

Базами практики обучающихся техникума являются предприятия торговли:

1. ЗАО «Брянский ЦУМ»

2. Московский филиал ОАО ЖТК Брянское ТПО маг-н № 65

3. ООО «Сакура»

4. ИП Храмченкова Т.Н. м-н «Мебельная фурнитура»

5. ООО «Айсберг»

6. Брянский филиал МОСУ МВД «Торговый отдел»

7. ООО Продукты

8. ООО «Стоа-Центр»

9. ООО ТЦ «Ярмарка»

10. ООО «СТ Коммерц»

Рабочая программа преддипломной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Программа преддипломной практики является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Преддипломная практика, является завершающим этапом обучения и проводится после освоения обучающимся программ теоретического и практического обучения. Единство содержания учебных и производственных практик заключается в преемственности и передачи профессиональных навыков на все более высоком уровне качества каждой очередной практики.

Целью практики является дальнейшее углубление и закрепление знаний, полученных в техникуме, приобретение необходимых практических навыков и сбор материала для ВКР.

Задачами преддипломной практики являются:

- овладение новейшими технологиями, навыками работы на одном из рабочих мест в предприятиях (организациях) торговли;
- получение целостного представления о работе организации, учреждения, предприятия торговли посредством изучения функционального взаимодействия их подразделений и связей с «внешней средой»;
- закрепление и углубление знаний, полученных в период прохождения всех видов практик;
- приобретение навыков самостоятельного решения задач, стоящих перед штатными работниками предприятий, деятельность которых изучалась;
- сбор практического и нормативно - справочного материала для написания выпускной квалификационной работы.

Результатом прохождения преддипломной практики является анализ и обобщение материала о производственной деятельности предприятия.

Руководитель преддипломной практики консультирует обучающихся по вопросам прохождения практики и составлению отчёта о практике.

В результате прохождения преддипломной практики, обучающийся должен приобрести следующие практические навыки, умения, профессиональные и общие компетенции:

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности .

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

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

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

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

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

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

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

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

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

Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.

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

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

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

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

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, 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.

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

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

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

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

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

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

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

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

ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.

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

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

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

Количество часов на освоение программы преддипломной практики:

максимальной учебной нагрузки обучающегося **144** часа.

Обучающиеся могут проходить практику в организациях (предприятиях) торговли, различных организационно-правовых форм. Место прохождения практики выбирается в предприятиях, имеющих договор о практической подготовке обучающихся техникума. Во время преддипломной практики обучающийся может быть практикантом или работать по соответствующей специальности и квалификации. В установленные графиком учебного процесса сроки место прохождения преддипломной практики должно быть закреплено приказом по техникуму.

Базами практики обучающихся техникума являются предприятия торговли:

1. ЗАО «Брянский ЦУМ»

2. Московский филиал ОАО ЖТК Брянское ТПО маг-н № 65

3. ООО «Сакура»

4. ИП Храмченкова Т.Н. м-н «Мебельная фурнитура»

5. ООО «Айсберг»

6. Брянский филиал МОСУ МВД «Торговый отдел»

7. ООО Продукты

8. ООО «Стоа-Центр»

9. ООО ТЦ «Ярмарка»

10. ООО «СТ Коммерц»

