



Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация
«Высший инженерный колледж» (АНПО «ВИК»)
Пушкинская ул., д. 268, 426008, г. Ижевск. Тел.: +7 (3412) 32-02-32. Тел./факс: 43-62-22. E-mail: mveu@mveu.ru, www.anogik.ru
ОКПО 43666726. ОГРН 1021801652927. ИНН 1833017258. КПП 183101001

УТВЕРЖДАЮ

Директор

Д.И.Сурат

« 08 »

2017 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)
ПРАКТИКИ

ПМ 01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

для специальности
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Ижевск, 2017

Рабочая программа производственной (по профилю специальности) практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Организация разработчик:

Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация «Высший инженерный колледж».

Разработчики:

Лейхтер Светлана Владимировна, преподаватель ВИК

Рабочая программа рассмотрена на ПЦК

Протокол № 1 « 30 » 08 20_17 г.

Председатель ПЦК _____ / _____ /

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	8
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	9
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	12
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	15

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

профессионального модуля 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа производственной практики (по профилю специальности) является частью программы подготовки специалистов среднего звена АНПОО "ВИК" в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям), в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): организация и управление торгово-сбытовой деятельностью (ПК):

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.

1.2. Цели и задачи производственной практики (по профилю специальности) – требования к результатам освоения рабочей программы производственной практики (по профилю специальности)

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности студент в ходе освоения рабочей программы производственной практики (по профилю специальности) должен:

Иметь практический опыт:

1. Коммерческие связи и договора торгового предприятия
2. Товарная политика предприятия, управление товарными запасами.
3. Организация торгово-технологического процесса на предприятии
4. Ознакомиться с характеристикой торгового предприятия:
5. Сервисная политика предприятия
6. Информационная деятельность, понятие сертификации и лицензирования
7. Методы, средства и приемы менеджмента на предприятии.

- 8 Закупочная деятельность предприятия
- 9 Товарные запасы
- 10 Торговое оборудование и охрана труда

Уметь:

- 1 Анализ договоров, используемых в торговом предприятии в зависимости от товарной группы, способа доставки, количества.
- 2 Участие в составлении претензий поставщику.
- 3 Составление перечня поставщиков на примере 4-5 товарных подгрупп
- 4 Составить каналы различных уровней.
- 5 Провести полный анализ каналов товародвижения на примере 4-5 подгрупп товаров.
- 6 Участие в составлении и подаче заявок поставщику.
- 7 Анализ технологии управления ассортиментом на данном предприятии.
- 8 Анализ действующей поддержки товара на момент выполнения задания.
- 9 Выявление товаров, на которые сложился определенный вид спроса
- 10 Разработка рыночной поддержки товара с использованием инструментов маркетинга.
- 11 Оценка конкурентоспособности массового товара (на примере одного товара).
- 12 Разработка плана увеличения сбыта товаров на предприятии.
13. Составить схему торгово-технологического процесса на примере одного конкретного товара.
- 14 Участие в выполнении технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации.
- 15 Участие в приемке товара по количеству и качеству (на примере двух различных товарных групп продовольственной и непродовольственной)
16. Определить организационно-правовую форму.
- 17 Оценить месторасположение предприятия.
18. Оценить режим работы предприятия (с точки зрения удобства для персонала и клиентов).
- 19 Определить товарный профиль.
20. Определить тип торгового предприятия, методы продажи товара.
21. Провести анализ торгового предприятия согласно ГОСТ 51303-99
- 22 Провести анализ сервисной политики торгового предприятия (согласно ГОСТ Р 51304-99)
- 23 Разработка и предложения по улучшению сервисной политики данного предприятия.
- 24 Определять правильность предоставления информации на ценниках предприятия.
- 25 Определять эффективность рекламных средств.
- 26 Определение соответствия информации о товарах требованиям нормативных документов
- 27 Анализ существования добровольной сертификации
- 28 Анализ товарных групп подлежащих обязательному лицензированию
- 29 Анализ методов стимулирования работников на предприятии.
- 30 Моделирование качества процесса обслуживания покупателей с применением

метода «точек соприкосновения»

31 Рассчитать оптимальный размер партии поставки товара на примере двух различных товаров (продовольственного и непродовольственного), используя формулу Уилсона.

32 Используя логистические методы выбора поставщика (например рейтинговый метод оценки поставщика) выбрать наиболее предпочтительного по 4-5 подгруппам товаров

33 Расчет оптимального количества товарных запасов на примере 1-2 различных товаров

34 Определять виды торгового оборудования

35 Применять нормы и правила охраны труда

знать:

1 Ознакомление с источниками закупки товаров на предприятии торговли.

2 Изучение каналов товародвижения на предприятии.

3 Ознакомление с договорами, используемыми на предприятии

4 Ознакомление с ассортиментной политикой на предприятии торговли.

5. Ознакомиться с торгово-технологическим процессом конкретного предприятия.

6. Ознакомиться с наименованием предприятия, торговым знаком.

7. Ознакомиться с ценовой политикой предприятия.

8. Ознакомиться со структурой управления предприятием.

9 Ознакомиться с видами услуг, предоставляемыми покупателем в данном торговом предприятии.

10 Изучение ГОСТ Р 40,101-95 "Государственная регистрация систем добровольной сертификации и их знаков соответствия"

11 Изучение ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»

12 Изучение средств информации в торговом предприятии.

13 Изучение рекламной деятельности торгового предприятия.

14 Ознакомление с организационной структурой торгового предприятия и его штатным расписанием

15 Ознакомление с Дресс-кодом на предприятии

16 Ознакомление с графиком работы сотрудников предприятия.

17 Изучить как происходит закупочная деятельность на предприятии.

18 Изучить формы и методы доставки товаров на предприятие.

19 Изучить торговое оборудование, используемое в данном торговом предприятии

20 Изучить правила техники безопасности и охраны труда.

формировать профессиональные (ПК) и общие компетенции (ОК):

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

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

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

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

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

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

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

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

.3. Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы производственной практики (по профилю специальности):

Всего часов – 36, в том числе практические работы – 36 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

Результатом освоения рабочей программы производственной практики (по профилю специальности) является овладение студентами видом профессиональной деятельности приемка, хранение и подготовка товара к продаже, заключение и ведение деловых переговоров, грамотное управление торговым предприятием, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 3	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

3.1. Тематический план производственной практики (по профилю специальности)

Наименование междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Виды практических работ	Количество часов	Уровень освоения
МДК. 01.01. Организация коммерческой деятельности МДК.01.02. Организация торговли МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		36	
Тема 1. Коммерческие связи и договора	Виды работ ПО 1 Коммерческие связи и договора торгового предприятия У1 Анализ договоров, используемых в торговом предприятии в зависимости от товарной группы, способа доставки, количества. У2 Участие в составлении претензий поставщику. У3 Составление перечня поставщиков на примере 4-5 товарных подгрупп У4 Составить каналы различных уровней. У5 Провести полный анализ каналов товародвижения на примере 4-5 подгрупп товаров. У6 Участие в составлении и подаче заявок поставщику. З1 Ознакомление с источниками закупки товаров на предприятии торговли. З2 Изучение каналов товародвижения на предприятии. З3 Ознакомление с договорами, используемыми на предприятии	3	3
Тема 2. Управление товарными запасами и торговым ассортиментом	Виды работ ПО 2 Товарная политика предприятия, управление товарными запасами. У1 Анализ технологии управления ассортиментом на данном предприятии. У2 Анализ действующей поддержки товара на момент выполнения задания. У3 Выявление товаров, на которые сложился определенный вид спроса У4 Разработка рыночной поддержки товара с использованием инструментов маркетинга. У5 Оценка конкурентоспособности массового товара (на примере одного товара). У6 Разработка плана увеличения сбыта товаров на предприятии. З1 Ознакомление с ассортиментной политикой на предприятии торговли.	3	3
Тема 3. Организация торгового-	Виды работ	3	

технологического процесса на предприятии	ПО 3	Организация торгово-технологического процесса на предприятии У 1. Составить схему торгово-технологического процесса на примере одного конкретного товара. У 2. Участие в выполнении технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации. У 3 Участие в приемке товара по количеству и качеству (на примере двух различных товарных групп продовольственной и непродовольственной) З 1. Ознакомиться с торгово-технологическим процессом конкретного предприятия.		3
Тема 4. Характеристика торгового предприятия.	ПО 4	Ознакомиться с характеристикой торгового предприятия: У 1. Определить организационно-правовую форму. У 2. Оценить месторасположение предприятия. У 3. Оценить режим работы предприятия (с точки зрения удобства для персонала и клиентов). У 4. Определить товарный профиль. У 5. Определить тип торгового предприятия, методы продажи товара. У 6. Провести анализ торгового предприятия согласно ГОСТ 51303-99 З 1. Ознакомиться с наименованием предприятия, торговым знаком. З 2. Ознакомиться с ценовой политикой предприятия. З 3. Ознакомиться со структурой управления предприятием.	4	3
Тема 5. Ознакомление с сервисной политикой предприятия.	ПО 5	Сервисная политика предприятия У1 Провести анализ сервисной политики торгового предприятия (согласно ГОСТ Р 51304-99) У2 Разработка и предложения по улучшению сервисной политики данного предприятия. З1 Ознакомиться с видами услуг, предоставляемыми покупателем в данном торговом предприятии.	3	3
Тема 6. Информационная деятельность торгового предприятия, сертификация, лицензирование	ПО 6	Информационная деятельность, понятие сертификации и лицензирования У1 Определять правильность предоставления информации на ценниках предприятия. У 2 Определять эффективность рекламных средств. У 3 Определение соответствия информации о товарах требованиям нормативных документов У4 Анализ существования добровольной сертификации У5 Анализ товарных групп подлежащих обязательному лицензированию З1 Изучение ГОСТ Р 40,101-95 "Государственная регистрация систем добровольной сертификации и их знаков соответствия" З2 Изучение ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» З 3. Изучение средств информации в торговом предприятии. З 4. Изучение рекламной деятельности торгового предприятия.	4	3
Тема 7. Ознакомление с методами, средствами и приемами менеджмента на	ПО 7	Методы, средства и приемы менеджмента на предприятии. У1 Анализ методов стимулирования работников на предприятии. У2 Моделирование качества процесса обслуживания покупателей с применением	4	3

предприятия.	метода «точек соприкосновения» 31 Ознакомление с организационной структурой торгового предприятия и его штатным расписанием 32 Ознакомление с Дресс-кодом на предприятии 33 Ознакомление с графиком работы сотрудников предприятия.		
Тема 8. Изучение закупочной деятельности на предприятии	Закупочная деятельность предприятия У1 Рассчитать оптимальный размер партии поставки товара на примере двух различных товаров (продовольственного и непродовольственного), используя формулу Уилсона. З1 Изучить как происходит закупочная деятельность на предприятии.	4	3
Тема 9. Рациональное перемещение товарных потоков.	Товарные запасы У1 Используя логистические методы выбора поставщика (например рейтинговый метод оценки поставщика) выбрать наиболее предпочтительного по 4-5 подгруппам товаров У2 Расчет оптимального количества товарных запасов на примере 1-2 различных товаров З1 Изучить формы и методы доставки товаров на предприятие.	4	3
Тема 10 Торговое оборудование и охрана труда	Торговое оборудование и охрана труда У1 Определять виды торгового оборудование У2 Применять нормы и правила охраны труда З1 Изучить торговое оборудование, используемое в данном торговом предприятии З2 Изучить правила техники безопасности и охраны труда. Дифференцированный зачет	4	
Всего		36	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

При реализации рабочей программы производственной практики (по профилю специальности) используется торговое оборудование и документация, имеющиеся в организациях торговли г. Ижевска и Удмуртской Республики.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Федеральные законы и постановления Правительства РФ:

1. Конституция Российской Федерации
 2. Гражданский кодекс Российской Федерации
 3. Кодекс об административных правонарушениях
 4. Трудовой кодекс Российской Федерации
- ФЗ «О защите прав потребителей» (с изменениями) N 2300-1 07.02.1992
6. Закон РФ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ» №381-ФЗ от 28.12.2009
 7. Закон РФ «Об информации, информационных технологиях и защите информации» № 149-ФЗ от 27.07.2006
 8. ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения»
 9. ГОСТ Р 51773-04 «Розничная торговля. Классификация предприятий»
 10. ГОСТ Р 51304-99 «Услуги розничной торговли. Общие требования»
 11. ОСТ 8-002-2000 Розничная торговля. Номенклатура показателей качества услуг.
 12. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству»
 13. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству»
 14. ГОСТ Р 40,101-95 "Государственная регистрация систем добровольной сертификации и их знаков соответствия"

Основные источники:

1. Основы коммерческой деятельности : учебник для СПО / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 506 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-04107-1
2. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 404 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01641-3. <https://biblio-online.ru/book/9A77383D-91DE-4969-BC9D-54A1E6ECB0D9>
3. 1.Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для СПО / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 332 с. — (Серия : Профессиональное

образование). — ISBN 978-5-534-01668-0. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/BE95C40C-7DD1-4F2D-97EB-C731C436DC6E

4. Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для СПО / В. Н. Дорман ; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 134 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02383-1. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/A94228FF-6212-4DA9-B0A5-473D78346138

5. Дорман, В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат : учебное пособие для СПО / В. Н. Дорман ; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 107 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-04210-8. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/FD529226-D8A6-4395-BFD7-459DCBCC2008C

6. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент : учебник для СПО / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 405 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02927-7. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/05A6AB2B-1A76-480A-8FA9-28570DBFE8BE

Дополнительные источники:

Никитина Н.Ю. Организация торгово-технологических процессов [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н.Ю. Никитина, В.Е. Шкурко, Ю.Е. Шарова. — Электрон. текстовые данные. — Екатеринбург: Уральский федеральный университет, 2016. — 112 с. — 978-5-7996-1809-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69652.html>

Лешуков А.Г. Торгово-промышленная реклама в пореформенной России [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов очного отделения, обучающихся по направлению «Реклама и связи с общественностью» / А.Г. Лешуков. — Электрон. текстовые данные. — Челябинск: Челябинский государственный институт культуры, 2011. — 68 с. — 978-5-94839-353-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/56521.html>

Кисловский Ю.Г. Зарождение и эволюция торгово-пошлинных отношений (V - середина XIV века) [Электронный ресурс] / Ю.Г. Кисловский. — Электрон. текстовые данные. — М. : Российская таможенная академия, 2010. — 338 с. — 978-5-9590-0233-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69711.html>

Скурко Е.В. Глобальная и региональная торгово-экономическая интеграция. Эффективность правового регулирования [Электронный ресурс] / Е.В. Скурко. — Электрон. текстовые данные. — СПб. : Юридический центр Пресс, 2004. — 297 с. — 5-94201-348-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/17993.html>

Периодические издания:

Журналы:

Современная торговля

Российская торговля

Новости торговли

Коммерческий вестник

Бизнес Удмуртии

Газеты:

Интернет-ресурсы:

Каталог учебно-методической литературы для СПО

1. **www.academia-moscow.ru**
2. **электронная библиотека рефератов по коммерции**
<http://referatz.ru>
3. Фонд поддержки предпринимательства (нормативные документы и методические материалы)
4. <http://www.movp.ru>
5. Каталог нормативных документов в области торговли
6. <http://www.znaytovar.ru>

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Производственная практика (по профилю специальности) (далее практика) проводится в организациях торговли (далее – организация) г. Ижевска и Удмуртской Республики на основе договоров между организацией и АНПОО "ВИК".

Сроки проведения практики устанавливаются АНПОО "ВИК" в соответствии с программой подготовки специалистов среднего звена. Практика проводится непрерывно.

К прохождению практики допускаются студенты, не имеющие академической задолженности по междисциплинарному курсу 01.01. Организация коммерческой деятельности, а также прошедшие медицинское обследование. Направление на практику оформляется приказом директора АНПОО "ВИК" с указанием закрепления каждого обучающегося за организацией, а также с указанием вида и сроков прохождения практики, руководителей практики от организации и АНПОО "ВИК".

Организацию и руководство практикой осуществляют преподаватели дисциплин профессионального цикла и специалисты организаций.

Студенты, совмещающие обучение с трудовой деятельностью, вправе проходить практику в организации по месту работы, в случаях, если осуществляемая ими профессиональная деятельность соответствует целям практики.

Студенты, осваивающие программу подготовки специалистов среднего звена организацию АНПОО "ВИК" в период прохождения практики в организациях обязаны:

- выполнять задания, предусмотренные программой практики;
- соблюдать действующие в организациях правила внутреннего распорядка;
- соблюдать требования охраны труда и пожарной безопасности.

В период прохождения практики студентом ведется дневник практики. По результатам практики студентом составляется отчет, который заверяется руководителем практики от организации.

Практика завершается дифференцированным зачетом при условии:

- положительного аттестационного листа по практике руководителей практики от организации и АНПОО "ВИК" об уровне освоения профессиональных компетенций;

- наличия положительной характеристики организации на студента по освоению профессиональных и общих компетенций в период прохождения практики;

- полноты и своевременности представления дневника практики и отчета о практике в соответствии с заданием на практику.

Результаты прохождения практики представляются студентом в АНПОО "ВИК" и учитываются при сдаче обучающимся экзамена (квалификационного) по профессиональному модулю 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, при подведении итогов общей успеваемости студентов за семестр и государственной итоговой аттестации.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих реализацию рабочей программы производственной практики (по профилю специальности) профессионального модуля 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью: наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Реализация основной профессиональной образовательной программы АНПОО "ВИК" по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю производственной практики (по профилю специальности). Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального цикла, эти преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже одного раза в 3 года.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата		Формы и методы контроля и оценки
	Практический опыт	Умения	
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	<p><u>ПО1. Установление коммерческих связей и договора торгового предприятия</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - способен проводить работы по заключению договоров - способен использовать нормативную документацию при заключении договоров - способен оформлять договора - способен давать заключение о правильности составленного договора 	<p><u>У1 Анализ договоров, используемых в торговом предприятии в зависимости от товарной группы, способа доставки, количества.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - умеет анализировать договора, используемые в торговом предприятии - умеет классифицировать договора <p><u>У2 Участие в составлении претензий поставщику.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - умеет составлять претензии - умеет самостоятельно составлять претензии <p><u>У3 Составление перечня поставщиков на примере 4-5 товарных подгрупп</u></p> <p><u>У4 Составить каналы различных уровней.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - умеет составлять схемы каналов <p><u>У5 Провести полный анализ каналов товародвижения на примере 4-5 подгрупп товаров.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - может проводить анализ каналов товародвижения <p><u>У6 Участие в составлении и подаче заявок поставщику.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - умеет составлять заявки поставщикам 	<p><u>Входной контроль:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - оценка теоретических знаний, полученных при изучении МДК 01.01., интерпретация результатов <p><u>Текущий контроль:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - оценка практических заданий, интерпретация результатов <p><u>Тематический контроль:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - участие в установлении контактов с поставщиками, умение составлять претензии, умение анализировать договора <p><u>Итоговый контроль:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - дифференцированный зачет по результатам выполнения программы учебной практики

<p>ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.</p>	<p><u>ПО 2. Товарная политика предприятия, управление товарными запасами.</u> - способен применять знания о товарной политике на практике - способен вести расчет товарных запасов</p>	<p><u>У1 Анализ технологии управления ассортиментом на данном предприятии.</u> - анализирует ассортимент товаров на предприятии торговли <u>У2 Анализ действующей поддержки товара на момент выполнения задания.</u> - анализирует поддержание товара <u>У3 Выявление товаров, на которые сложился определенный вид спроса</u> - выявляет товары на которые существует определенный спрос <u>У4 Разработка рыночной поддержки товара с использованием инструментов маркетинга.</u> - разрабатывает программы с использованием инструментов маркетинга <u>У5 Оценка конкурентоспособности массового товара (на примере одного товара).</u> - оценивает конкурентоспособность товаров <u>У6 Разработка плана увеличения сбыта товаров на предприятии.</u> - может предложить план для увеличения сбыта товаров на предприятии</p>	<p><u>Текущий контроль:</u> - оценка практических заданий, интерпретация результатов - характеристика с производственной практики <u>Тематический контроль:</u> - участие при работе с торговым ассортиментом и товарными запасами <u>Итоговый контроль:</u> - дифференцированный зачет по результатам выполнения программы учебной практики</p>
<p>ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.</p>	<p><u>ПО 3. Организация торгово-технологического процесса на предприятии</u> - способен вести операции, связанные с торгово-технологическим процессом - способен использовать</p>	<p><u>У 1. Составить схему торгово-технологического процесса на примере одного конкретного товара.</u> - умеет составить схему торгово-технологического процесса <u>У 2. Участие в выполнении технологических операций по</u></p>	<p><u>Текущий контроль:</u> - оценка практических заданий, интерпретация результатов - характеристика с производственной практики <u>Тематический контроль:</u> - участие в организации торгово-</p>

	инструкции при работе	<p><u>подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - умеет подготавливать товар к продаже, выкладке и реализации <p><u>У 3 Участие в приемке товара по количеству и качеству (на примере двух различных товарных групп продовольственной и непродовольственной)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - умеет принимать товар согласно инструкции о приемке товаров (инструкции П6 и П7) 	<p>технологического процесса</p> <p><u>Итоговый контроль:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - дифференцированный зачет по результатам выполнения программы учебной практики
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	<p><u>ПО 4. Ознакомиться с характеристикой торгового предприятия</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - способен провести характеристику предприятия 	<p><u>У 1. Определить организационно-правовую форму.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - умеет определять организационно-правовые формы (согласно ГК РФ), понимает разницу в различных организационно-правовых формах <p><u>У 2. Оценить месторасположение предприятия.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - умеет оценивать местоположение предприятия и выделить положительные и отрицательные моменты месторасположения определенного торгового предприятия <p><u>У 3. Оценить режим работы предприятия (с точки зрения удобства для персонала и клиентов).</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - способен оценить режим работы и выделить его достоинства и недостатки <p><u>У 4. Определить товарный профиль.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - умеет определять товарный профиль <p><u>У 5. Определить тип торгового предприятия, методы продажи товара.</u></p>	<p><u>Текущий контроль:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - оценка практических заданий, интерпретация результатов - характеристика с производственной практики <p><u>Тематический контроль:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - составление полной характеристики предприятия <p><u>Итоговый контроль:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - дифференцированный зачет по результатам выполнения программы учебной практики

		<p>- может определить тип предприятия и метод продажи в нем</p> <p><u>У 6. Провести анализ торгового предприятия согласно ГОСТ 51303-99</u></p> <p>- может провести анализ предприятия в соответствии с указанным ГОСТ.</p>	
<p>ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</p>	<p><u>ПО 5. Определение сервисной политики предприятия</u></p> <p>- способен оценить сервисную политику предприятия торговли выделить ее сильные и слабые стороны</p>	<p><u>У1 Провести анализ сервисной политики торгового предприятия (согласно ГОСТ Р 51304-99)</u></p> <p>- умеет проводить анализ сервисной политики согласно ГОСТ</p> <p><u>У2 Разработка и предложения по улучшению сервисной политики данного предприятия</u></p> <p>- может предложить направления по улучшению сервиса в магазине</p>	<p><u>Текущий контроль:</u></p> <p>- оценка практических заданий, интерпретация результатов</p> <p>- характеристика с производственной практики</p> <p><u>Тематический контроль:</u></p> <p>- составление анализа сервисной политики</p> <p><u>Итоговый контроль:</u></p> <p>- дифференцированный зачет по результатам выполнения программы учебной практики</p>
<p>ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.</p>	<p><u>ПО 6. Информационная деятельность, понятие сертификации и лицензирования</u></p> <p>- способен оценить информационную политику торгового предприятия, понимает важность и необходимость лицензирования и сертификации</p>	<p><u>У1 Определять правильность предоставления информации на ценниках предприятия.</u></p> <p>- умеет правильно оформлять ценники</p> <p><u>У 2 Определять эффективность рекламных средств.</u></p> <p>- может определить эффективность рекламных средств</p> <p><u>У 3 Определение соответствия информации о товарах требованиям нормативных документов</u></p> <p>- может определить соответствие информации о товарах требованиям нормативных документов</p> <p><u>У4 Анализ существования добровольной сертификации</u></p>	<p><u>Текущий контроль:</u></p> <p>- оценка практических заданий, интерпретация результатов</p> <p>- характеристика с производственной практики</p> <p><u>Тематический контроль:</u></p> <p>- составление анализа об информационной, лицензионной деятельности предприятия</p> <p><u>Итоговый контроль:</u></p> <p>- дифференцированный зачет по результатам выполнения программы учебной практики</p>

		<p>- способен проанализировать добровольную сертификацию</p> <p><u>У5 Анализ товарных групп подлежащих обязательному лицензированию</u></p> <p>- может определить товарные группы, подлежащие обязательному лицензированию</p>	
<p>ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.</p>	<p><u>ПО 7. Методы, средства и приемы менеджмента на предприятии</u></p> <p>- способен использовать методы, средства и приемы менеджмента на предприятии</p>	<p><u>У1 Анализ методов стимулирования работников на предприятии.</u></p> <p>- умеет анализировать методы стимулирования персонала предприятия</p> <p><u>У2 Моделирование качества процесса обслуживания покупателей с применением метода «точек соприкосновения»</u></p> <p>- способен моделировать качество процесса обслуживания покупателей с применением метода «точек соприкосновения»</p>	<p><u>Текущий контроль:</u></p> <p>- оценка практических заданий, интерпретация результатов</p> <p>- характеристика с производственной практики</p> <p><u>Тематический контроль:</u></p> <p>- составление анализа менеджмента на предприятии</p> <p><u>Итоговый контроль:</u></p> <p>- дифференцированный зачет по результатам выполнения программы учебной практики</p>
<p>ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.</p>	<p><u>ПО 8. Закупочная деятельность предприятия</u></p> <p>- умеет проектировать закупочную деятельность на предприятии</p>	<p><u>У1 Рассчитать оптимальный размер партии поставки товара на примере двух различных товаров (продовольственного и непродовольственного), используя формулу Уилсона.</u></p> <p>- может рассчитать оптимальный размер партии поставки товара</p>	<p><u>Текущий контроль:</u></p> <p>- оценка практических заданий, интерпретация результатов</p> <p>- характеристика с производственной практики</p> <p><u>Тематический контроль:</u></p> <p>- расчет оптимального размера партии товара</p> <p><u>Итоговый контроль:</u></p> <p>- дифференцированный зачет по результатам выполнения программы учебной практики</p>

<p>ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p>	<p><u>ПО 9. Товарные запасы</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - умеет рассчитывать оптимальное количество товарных запасов - умеет проводить анализ поставщиков 	<p><u>У1 Используя логистические методы выбора поставщика (например рейтинговый метод оценки поставщика) выбрать наиболее предпочтительного по 4-5 подгруппам товаров</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - умеет выбрать поставщика с учетом особенностей <p><u>У2 Расчет оптимального количества товарных запасов на примере 1-2 различных товаров</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - умеет рассчитывать товарные запасы 	<p><u>Текущий контроль:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - оценка практических заданий, интерпретация результатов - характеристика с производственной практики <p><u>Тематический контроль:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - составление анализа товарных запасов <p><u>Итоговый контроль:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - дифференцированный зачет по результатам выполнения программы учебной практики
<p>ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.</p>	<p><u>ПО 10 Торговое оборудование и охрана труда</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - умеет определять виды и типы торгового оборудования - умеет применять на практике знания по охране труда - умеет использовать на практике торгово-технологическое оборудование 	<p><u>У 1 Определять виды торгового оборудование</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - умеет определять виды торгового оборудование - умеет использовать торгово-технологическое оборудование <p><u>У2 Применять нормы и правила охраны труда</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - умеет применять нормы и правила охраны труда 	<p><u>Текущий контроль:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - оценка практических заданий, интерпретация результатов - характеристика с производственной практики <p><u>Тематический контроль:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - составление схемы расположения торгового оборудования - проверка знаний в области охраны труда <p><u>Итоговый контроль:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - дифференцированный зачет по результатам выполнения программы учебной практики

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	Результативное участие в торгово-технологическом процессе предприятия	<u>Текущий контроль:</u> - оценка практических заданий, интерпретация результатов <u>Итоговый контроль:</u> - дифференцированный зачет по результатам выполнения программы учебной практики
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	- обосновывает выбор и применяет методы и способы решения профессиональных задач, оценивает их эффективность	<u>Текущий контроль:</u> - оценка практических заданий, интерпретация результатов <u>Итоговый контроль:</u> - дифференцированный зачет по результатам выполнения программы учебной практики
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	- правильно решает стандартные и нестандартные профессиональные задачи при работе в предприятии торговли	<u>Текущий контроль:</u> - оценка практических заданий, интерпретация результатов <u>Итоговый контроль:</u> - дифференцированный зачет по результатам выполнения программы учебной практики
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	- эффективно осуществляет поиск необходимой информации с использованием различных источников, включая электронные - грамотно использует нормативную документацию при работе в магазине	<u>Текущий контроль:</u> - оценка практических заданий, интерпретация результатов <u>Итоговый контроль:</u> - дифференцированный зачет по результатам выполнения программы учебной практики
ОК 6. Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	- демонстрирует коммуникативные способности с одноклассниками, руководителями практики,	<u>Текущий контроль:</u> - наблюдение за обучающимися в ходе общения друг с другом, руководителями практики,

	<p>специалистами торговли</p> <ul style="list-style-type: none"> - выполняет групповые практические задания 	<p>специалистами отрасли</p> <p><u>Итоговый контроль:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - дифференцированный зачет по результатам выполнения программы учебной практики
<p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - самостоятельно выполняет необходимые работы, связанные с его непосредственной деятельностью 	<p><u>Текущий контроль:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - наблюдение за обучающимися в ходе выполнения обязанностей бригадира группы
<p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - соблюдение студентом в процессе обучения и работы действующего законодательства РФ и УР, локальных актов. 	<p><u>Текущий контроль:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - наблюдение за обучающимися, собеседование с обучающимися