



Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация
«Высший инженерный колледж» (АНПО «ВИК»)

Пушкинская ул., д. 26В, 426008, г. Ижевск. Тел.: +7 (3412) 32-02-32. Тел./факс: 43-62-22. E-mail:mvveu@mvveu.ru, www.anogik.ru
ОКПО 43666726. ОГРН 1021801652927. ИНН 1833017258. КПП 183101001

УТВЕРЖДАЮ

Директор

Л.И.Сурат

« 31 » _____ 2017 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

ПМ 01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

для специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Рабочая программа учебной 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 .

Рабочая программа рассмотрена на ПЦК

Протокол № ____1____ « ____30____ » ____08____ 2017 ____ г.

Председатель ПЦК _____ /расшифровка подписи/

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	8
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	9
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	12
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	15

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной практики профессионального модуля (далее рабочая программа учебной практики) – 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 учебной практики – требования к результатам освоения рабочей программы учебной практики

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности студент в ходе освоения рабочей программы учебной практики 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 Анализ технологии управления ассортиментом на данном предприятии.
- 3 Анализ действующей поддержки товара на момент выполнения задания.
- 4 Составить схему торгово-технологического процесса на примере одного конкретного товара.
- 5 Участие в выполнении технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации.
- 6 Участие в приемке товара по количеству и качеству (на примере двух различных товарных групп продовольственной и непродовольственной)
- 7 Определить организационно-правовую форму.
- 8 Оценить месторасположение предприятия.
- 9 Оценить режим работы предприятия (с точки зрения удобства для персонала и клиентов).
- 10 Определить товарный профиль.
- 11 Определить тип торгового предприятия, методы продажи товара.
- 12 Провести анализ сервисной политики торгового предприятия (согласно ГОСТ Р 51304-99)
- 13 Анализ существования добровольной сертификации
- 14 Анализ товарных групп подлежащих обязательному лицензированию
- 15 Анализ методов стимулирования работников на предприятии.
- 16 Рассчитать оптимальный размер партии поставки товара на примере двух различных товаров (продовольственного и непродовольственного), используя формулу Уилсона.
- 17 Используя логистические методы выбора поставщика (например рейтинговый метод оценки поставщика) выбрать наиболее предпочтительного по 4-5 подгруппам товаров
- 18 Определять виды торгового оборудование
- 19 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.

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы учебной практики:

Всего часов – 108, в том числе практические работы – 108 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения рабочей программы учебной практики 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 УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Тематический план учебной практики

Наименование междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Виды практических работ	Количество дней/часов	Уровень освоения
МДК. 01.01. Организация коммерческой деятельности МДК.01.02. Организация торговли МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		108	
Тема 1. Коммерческие связи и договора	Виды работ	6	
	ПО 1 Коммерческие связи и договора торгового предприятия <u>У1 Анализ договоров, используемых в торговом предприятии в зависимости от товарной группы, способа доставки, количества</u> 31 Ознакомление с источниками закупки товаров на предприятии торговли. 32 Изучение каналов товародвижения на предприятии. 33 Ознакомление с договорами, используемыми на предприятии		3
Тема 2. Управление товарными запасами и торговым ассортиментом	Виды работ	12	
	ПО 2 Товарная политика предприятия, управление товарными запасами. <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 31 Ознакомление с ассортиментной политикой на предприятии торговли.		3
Тема 3. Организация торгово-технологического процесса на предприятии	Виды работ	12	
	ПО 3 Организация торгово-технологического процесса на предприятии <u>У 1. Составить схему торгово-технологического процесса на примере одного конкретного товара.</u> 31. Ознакомиться с торгово-технологическим процессом конкретного предприятия		3

<p>Тема 4. Характеристика торгового предприятия.</p>	<p>ПО 4</p>	<p>Ознакомиться с характеристикой торгового предприятия: <u>У 1. Определить организационно-правовую форму.</u> <u>У 2. Оценить месторасположение предприятия.</u> <u>У 3. Оценить режим работы предприятия (с точки зрения удобства для персонала и клиентов).</u> <u>У 4. Определить товарный профиль.</u> <u>У 5. Определить тип торгового предприятия, методы продажи товара.</u> 3 1. Ознакомиться с наименованием предприятия, торговым знаком. 3 2. Ознакомиться с ценовой политикой предприятия. 3 3. Ознакомиться со структурой управления предприятием.</p>	<p>12</p>	<p>3</p>
<p>Тема 5. Ознакомление с сервисной политикой предприятия.</p>	<p>ПО 5</p>	<p>Сервисная политика предприятия У1 Провести анализ сервисной политики торгового предприятия (согласно ГОСТ Р 51304-99) 31 Ознакомиться с видами услуг, предоставляемыми покупателем в данном торговом предприятии.</p>	<p>6</p>	<p>3</p>
<p>Тема 6. Информационная деятельность торгового предприятия, сертификация, лицензирование</p>	<p>ПО 6</p>	<p>Информационная деятельность, понятие сертификации и лицензирования <u>У1 Определять правильность предоставления информации на ценниках предприятия.</u> <u>У4 Анализ существования добровольной сертификации</u> <u>У5 Анализ товарных групп подлежащих обязательному лицензированию</u> 31 Изучение ГОСТ Р 40,101-95 "Государственная регистрация систем добровольной сертификации и их знаков соответствия" 32 Изучение ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» 3 3. Изучение средств информации в торговом предприятии. 3 4. Изучение рекламной деятельности торгового предприятия.</p>	<p>12</p>	<p>3</p>
<p>Тема 7. Ознакомление с методами, средствами и приемами менеджмента на предприятии.</p>	<p>ПО 7</p>	<p>Методы, средства и приемы менеджмента на предприятии. <u>У1 Анализ методов стимулирования работников на предприятии.</u> 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.</p>	<p>12</p>	<p>3</p>
<p>Тема 8. Изучение закупочной деятельности на предприятии</p>		<p>Закупочная деятельность предприятия У1 Рассчитать оптимальный размер партии поставки товара на примере двух различных товаров (продовольственного и непродовольственного), используя формулу Уилсона. 31 Изучить как происходит закупочная деятельность на предприятии.</p>	<p>6</p>	<p>3</p>
<p>Тема 9. Рациональное перемещение товарных потоков.</p>		<p>Товарные запасы У1 Используя логистические методы выбора поставщика (например рейтинговый метод оценки поставщика) выбрать наиболее предпочтительного по 4-5 подгруппам товаров 31 Изучить формы и методы доставки товаров на предприятие</p>	<p>12</p>	<p>3</p>

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.	16	
		Дифференцированный зачет	2	
		Всего	108	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

При реализации рабочей программы учебной практики 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.
3. 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:

1. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.— М.: Дашков и К, 2015. 400— с.

2. Виноградова С.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Виноградова С.Н.— Электрон. текстовые данные.— Минск: Высшая школа, 2012.— 288 с.

3. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник для образовательных учреждений СПО/ Памбухчиянц О.В. М.: Дашков и К, 214-272с..

4. Мезена Т.К. Торговое оборудование [Электронный ресурс] : учебное пособие / — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2014. — 328 с.

5. Солопова В.А. Охрана труда на предприятии [Электронный ресурс] : учебное пособие /. — Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2017. — 126 с.

6. Бланк И.А. Управление торговым предприятием: для студентов высших и средних специальных учебных заведений.- М.:1998-254с..

7. Виноградова С.Н., Пигунова О.В. Коммерческая деятельность: учебник для студентов высших учебных заведений - Минск: высшая школа, 2008 - 351с.

8. Герасимов Б.И., Денисова А.Л., Молоткова Н.В., Уляхин Т.М. Основы коммерческой деятельности: учебное пособие для преподавателей и студентов учебных заведений - М. "Форум", 2010 - 272с..

9. Каплина С.А. Организация коммерческой деятельности для студентов средних специальных заведений- Ростов-на-Дону :Феникс ,2002- 415с..

10. Кузьмина Е.В., Семин О.А. и др. Организация предпринимательской деятельности в розничной торговле: учебное пособие для студентов высших учебных заведений - Ростов-на-Дону :Феникс, 2007 431с..

11. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности для студентов высших учебных заведений. М. Юнити 2000-622 с..

12. Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность для студентов высших и средних специальных учебных заведений - М.Маркетинг 1998-322с..
13. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: для студентов высших учебных заведений/ под.ред.Брагина Л.А.М. ИНФА М, 2001 -558с..
- Данные учебники не переиздавались.

Периодические издания:

Журналы:

Современная торговля

Российская торговля

Новости торговли

Коммерческий вестник

Бизнес Удмуртии

Газеты:

Торговая газета

Коммерсант

Интернет-ресурсы:

Каталог учебно-методической литературы для СПО

www.academia-moscow.ru

электронная библиотека рефератов по коммерции

<http://referatz.ru>

Википедия (термины и определения)

<http://ru.wikipedia.org>

Фонд поддержки предпринимательства (нормативные документы и методические материалы)

<http://www.movp.ru>

Каталог нормативных документов в области торговли

<http://www.znaytovar.ru>

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Учебная практика (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 МДК 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 ПМ 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 учебной практики 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 УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

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>1. Установление коммерческих связей и договора торгового предприятия</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - способен анализировать проводить работы по заключению договоров - способен использовать нормативную документацию при заключении договоров - способен оформлять договора - способен давать заключение о правильности составленного договора 	<p><u>1 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>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
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	<p><u>2. Товарная политика предприятия, управление товарными запасами.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - способен применять знания о товарной политике на практике - способен вести расчет товарных запасов 	<p><u>1 Анализ технологии управления ассортиментом на данном предприятии.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - анализирует ассортимент товаров на предприятии торговли <p><u>2 Анализ действующей поддержки товара на момент выполнения задания.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - анализирует поддержание товара 	<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"> - участие при работе с торговым ассортиментом и товарными запасами <p><u>Итоговый контроль:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - дифференцированный зачет по

			результатам выполнения программы учебной практики
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	<p><u>3. Организация торгово-технологического процесса на предприятии</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - способен вести операции, связанные с торгово-технологическим процессом - способен использовать инструкции при работе 	<p><u>1. Составить схему торгово-технологического процесса на примере одного конкретного товара.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - умеет составить схему торгово-технологического процесса - умеет принимать товар согласно инструкции о приемке товаров (инструкции П6 и П7) 	<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"> - участие в организации торгово-технологического процесса <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>4. Ознакомиться с характеристикой торгового предприятия</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - способен провести характеристику предприятия 	<p><u>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>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>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>4. Определить товарный профиль.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - умеет определять товарный профиль 	<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

		<u>5. Определить тип торгового предприятия, методы продажи товара.</u> - может определить тип предприятия и метод продажи в нем	
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	<u>5. Определение сервисной политики предприятия</u> - способен оценить сервисную политику предприятия торговли выделить ее сильные и слабые стороны	<u>1 Провести анализ сервисной политики торгового предприятия (согласно ГОСТ Р 51304-99)</u> - умеет проводить анализ сервисной политики согласно ГОСТ	<u>Текущий контроль:</u> - оценка практических заданий, интерпретация результатов - характеристика с производственной практики <u>Тематический контроль:</u> - составление анализа сервисной политики <u>Итоговый контроль:</u> - дифференцированный зачет по результатам выполнения программы учебной практики
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	<u>6. Информационная деятельность, понятие сертификации и лицензирования</u> - способен оценить информационную политику торгового предприятия, понимает важность и необходимость лицензирования и сертификации	<u>1 Определять правильность предоставления информации на ценниках предприятия.</u> - умеет правильно оформлять ценники <u>2 Анализ существования добровольной сертификации</u> - способен проанализировать добровольную сертификацию <u>3 Анализ товарных групп подлежащих обязательному лицензированию</u> - может определить товарные группы, подлежащие обязательному лицензированию	<u>Текущий контроль:</u> - оценка практических заданий, интерпретация результатов - характеристика с производственной практики <u>Тематический контроль:</u> - составление анализа об информационной, лицензионной деятельности предприятия <u>Итоговый контроль:</u> - дифференцированный зачет по результатам выполнения программы учебной практики

<p>ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.</p>	<p><u>7. Методы, средства и приемы менеджмента на предприятии</u> -способен использовать методы, средства и приемы менеджмента на предприятии</p>	<p><u>1 Анализ методов стимулирования работников на предприятии.</u> - умеет анализировать методы стимулирования персонала предприятия</p>	<p><u>Текущий контроль:</u> - оценка практических заданий, интерпретация результатов - характеристика с производственной практики <u>Тематический контроль:</u> - составление анализа менеджмента на предприятии <u>Итоговый контроль:</u> - 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>8. Закупочная деятельность предприятия</u> - умеет проектировать закупочную деятельность на предприятии</p>	<p><u>1 Рассчитать оптимальный размер партии поставки товара на примере двух различных товаров (продовольственного и непродовольственного), используя формулу Уилсона.</u> - может рассчитать оптимальный размер партии поставки товара</p>	<p><u>Текущий контроль:</u> - оценка практических заданий, интерпретация результатов - характеристика с производственной практики <u>Тематический контроль:</u> - расчет оптимального размера партии товара <u>Итоговый контроль:</u> - 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>9. Товарные запасы</u> - умеет рассчитывать оптимальное количество товарных запасов - умеет проводить анализ поставщиков</p>	<p><u>1 Используя логистические методы выбора поставщика (например рейтинговый метод оценки поставщика) выбрать наиболее предпочтительного по 4-5 подгруппам товаров</u> - умеет выбрать поставщика с учетом особенностей</p>	<p><u>Текущий контроль:</u> - оценка практических заданий, интерпретация результатов - характеристика с производственной практики <u>Тематический контроль:</u> - составление анализа товарных запасов <u>Итоговый контроль:</u> - дифференцированный зачет по</p>

			результатам выполнения программы учебной практики
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	<u>10 Торговое оборудование и охрана труда</u> - умеет определять виды и типы торгового оборудования - умеет применять на практике знания по охране труда	<u>1 Определять виды торгового оборудование</u> - умеет определять виды торгового оборудование <u>2 Применять нормы и правила охраны труда</u> - умеет применять нормы и правила охраны труда	<u>Текущий контроль:</u> - оценка практических заданий, интерпретация результатов - характеристика с производственной практики <u>Тематический контроль:</u> - составление схемы расположения торгового оборудования - проверка знаний в области охраны труда <u>Итоговый контроль:</u> - 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