

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Горшков Георгий Сергеевич
Должность: Директор
Дата подписания: 16.08.2023 12:08:39
Уникальный программный ключ:
77acd55e49b7c81c7c6a46276b4779b08f9164a9

**Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Московский областной финансово-юридический институт МФЮИ»**

СОГЛАСОВАНО
ООО «РК-Регион»
Протокол согласования
от 11 апреля 2023 г.

УТВЕРЖДЕНО
приказом Директора МФЮИ
от 16.05.2023 г. № 10-05/23

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

по профессиональным модулям

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

**ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой
деятельности**

**ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение
сохраняемости товаров**

**ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям
рабочих, должностям служащих**

для специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

2023 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры "Экономика и государственное и муниципальное управление"

Протокол № 5 от 11 апреля 2023 г.

Рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Минобрнауки России от 15.05.2014 № 539 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 25.06.2014, регистрационный № 32855)

Заведующий кафедрой: к.э.н., доцент Задворнева Е.П.

Разработчики: к.э.н. Задворнева Е.П.

Эксперты:

Внутренняя экспертиза: Николаева Н.Н., начальник УМО СПО

Внешняя экспертиза: Авдеева Т.В., к.э.н., доцент факультета маркетинга и международного сотрудничества, Институт управления и регионального развития, Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Московский кампус

СОДЕРЖАНИЕ

1	ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	4
2	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	10
3	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	16
4	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	22

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Цель и планируемые результаты учебной и производственной практики

Рабочая программа учебной и производственной практики является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО в части освоения видов деятельности и соответствующих общих и профессиональных компетенций:

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранных языках

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

ВД 1	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.
ВД 2	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.
ВД 3	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.
ВД 4	Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих
ПК 4.1.	Участвовать в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, включая техническую и другую продукцию (оборудование, сырье, полуфабрикаты и др.).
ПК 4.2.	Оказывать коммерческие услуги.
ПК 4.3.	Содействовать покупке и продаже партий товаров (оптом).
ПК 4.4.	Обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов.
ПК 4.5.	Выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации.
ПК 4.6.	Организовывать предоставление транспортных средств, оказывать помощь в доставке товаров

1.1.3. Для овладения указанными видами деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения программы учебной и производственной практики должен:

ВД 1	Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью
Иметь практический опыт	приемки товаров по количеству и качеству; составления договоров; установления коммерческих связей; соблюдения правил торговли; выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;
Уметь	устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; управлять товарными запасами и потоками; обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; 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;
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;

	<p>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.</p>
ВД 2	Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Иметь практический опыт	<p>оформления финансовых документов и отчетов; проведения денежных расчетов; расчета основных налогов; анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций; выявления потребностей (спроса) на товары; реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка; участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций; анализа маркетинговой среды организации.</p>
Уметь	<p>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; применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа; выявлять, формировать и удовлетворять потребности; обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; проводить маркетинговые исследования рынка; оценивать конкурентоспособность товаров;</p>
Знать	<p>сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения; финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля; основные положения налогового законодательства; функции и классификацию налогов; организацию налоговой службы; методику расчетов основных видов налогов; методологические основы финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности; составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты; средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику; методы изучения рынка, анализа окружающей среды; конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности; этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом.</p>
ВД 3	Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
Иметь практический опыт	<p>определения показателей ассортимента; распознавания товаров по ассортиментной принадлежности; оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества; расшифровки маркировки; контроля режима и сроков хранения товаров; соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения;</p>
Уметь	<p>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;</p>

	соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
Знать	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; классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку; условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним; особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров.
ВД 4	Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих
Иметь практический опыт	- установления деловых контактов; - составления документов, связанных с куплей-продажей товаров, контрактов на оказание услуг; - соблюдения действующего законодательства в области ведения бизнеса; - расчета НДС, заполнения налоговой декларации; - оформления отчетности по торговым операциям; - организации погрузо-разгрузочных работ; - участия в презентации торгового предложения, размещения рекламных средств, оформления витрин, демонстрационных стендов;
Уметь	- устанавливать деловые контакты, - оформлять документы, связанные с куплей-продажей товаров, соглашения и контракты на оказание услуг и контролировать их выполнение; - вести торговые операции с соблюдением действующих нормативных правовых актов, инструкции, касающиеся ведения бизнеса; - составлять отчетность по торговым операциям; - рассчитывать основные налоги; анализировать пути законного сокращения налогооблагаемого дохода; - составлять рекламные материалы, выбирать наиболее приемлемые средства распространения рекламной информации; - соблюдать требования к организации погрузо-разгрузочных работ; - соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования товаров;
Знать	- нормативные правовые акты, инструкции, касающиеся ведения бизнеса; - методы установления деловых контактов; - порядок оформления документов, связанных с куплей-продажей товаров и заключением договоров, соглашений и контрактов на оказание услуг; - основы налогового законодательства; - действующие формы учета и отчетности; - виды рекламы, этапы планирования рекламной кампании, правовую базу в сфере рекламы; - организацию погрузочно-разгрузочных работ; - условия хранения и транспортировки товаров.

Требования к формированию личностных результатов

Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)	Код личностных результатов реализации программы воспитания
Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.	ЛР 1
Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.	ЛР 2

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

1.1.4. Количество часов на освоение рабочей программы учебной и производственной практики:

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

учебной практики – 1 нед (36 ч), в том числе в форме практической подготовки – 1 нед (36 ч)

производственной практики (по профилю специальности) – 3 нед (108 ч), в том числе в форме практической подготовки – 3 нед (108 ч).

Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета.

Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

производственной практики (по профилю специальности) – 2 нед (72 ч), в том числе в форме практической подготовки – 2 нед (72 ч).

Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета.

Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров

производственной практики (по профилю специальности) – 2 нед (72 ч), в том числе в форме практической подготовки – 2 нед (72 ч).

Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета.

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

учебной практики – 2 нед (72 ч), в том числе в форме практической подготовки – 2 нед (72 ч)

Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета.

Производственная практика (преддипломная) – 4 нед (144 ч), в том числе в форме практической подготовки – 4 нед (144 ч)

Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета.

СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

1. Тематический план

Коды формируемых компетенций	Наименование профессионального модуля	Объем времени, отведенный на практику (в неделях, часах)
ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью		
ОК 01,02, 04, 09 ПК 1.1 - 1.10	Учебная практика	1 неделя (36 ч)
	Производственная практика (по профилю специальности)	3 недели (108 ч)
ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности		
ОК 01,02, 04, 09 ПК 2.1 - 2.9	Производственная практика (по профилю специальности)	2 недели (72 ч)
ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров		
ОК 01,02, 04, 09 ПК 3.1 - 3.8	Производственная практика (по профилю специальности)	2 недели (72 ч)
ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих		
ОК 01,02, 04, 09 ПК 4.1–4.6	Учебная практика	2 недели (72 ч)
Производственная практика (преддипломная)		
ОК 01,02, 04, 09 ПК 1.1 - 1.10 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ПК 4.1–4.6	Производственная практика (преддипломная)	4 недели (144 ч)
ВСЕГО:		14 недель (504 ч)

2.2 Содержание учебной и производственной практики (по профилю специальности)

Виды деятельности	Вид практики	Виды работ	Количество часов (недель)
ПМ.01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	Учебная практика	Разработка схемы товародвижения от поставщика в оптовую и розничную сеть. Определение потребности в материальных ресурсах для предприятия и выбор поставщика. Разработка условий и составление договора поставки. Составление приемно-сдаточной и товарно-сопроводительной документации на товар. Определение количества и качества поступивших товаров, составление акта об установленном расхождении в количестве и качестве. Ознакомление с устройством и овладение навыками эксплуатации торгового-технологического оборудования.	36/1 неделя
	Дифференцированный зачет (комплексный с ПП.01)		
	Производственная практика (по профилю специальности)	Ознакомление с предприятием: типом, специализацией, профилем, местом расположения. Ассортимент реализуемых товаров, перечень основных и дополнительных услуг. Работа в качестве менеджера по продажам на торговом-технологическом оборудовании. Оценка рациональности использования торговой мебели с учетом профиля магазина. Ознакомление с устройством ККМ. Приемка товаров, ознакомление с сопроводительными документами. Подготовка товаров к продаже. Продажа товаров. Обслуживание и сопровождение покупателей. Учет товаров и отчетности. Инвентаризация товаров. Изучение должностных обязанностей персонала коммерческой организации.	108/3 недели
ПМ.02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	Дифференцированный зачет (комплексный с УП.01)		
	Производственная практика (по профилю специальности)	<ul style="list-style-type: none"> - оформление финансовых документов и отчетности; - проведение денежных расчетов; - выполнение расчета основных налогов; - выполнение анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации; - выявление потребностей (спроса) на товары; - реализация маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка; - участие в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций; - анализ маркетинговой среды организации 	72/2 недели
	Дифференцированный зачет		
	Производственная практика (по профилю специальности)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Определение показателей ассортимента. 2. Изучение формирования ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации. 	72/2 недели

ПМ.03. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров		3. Распознавание товаров по ассортиментной принадлежности. 4. Оценка качества товаров в соответствии с установленными требованиями. 5. Установление градаций качества. 6. Определение факторов качества товаров и их классификация. 7. Изучение методов определения качества продукции различными методами. 8. Обеспечение надлежащего качества и сохранности товара. 9. Оформление товарно-сопроводительных документов и маркировка 10.Расшифровка маркировочных обозначений. 11.Контроль режима и сроков хранения товаров. 12.Участие в обеспечении соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке и срокам хранения. 13.Определение химических, физических, физико-химических и биологических свойств товаров 14. Выбор номенклатуры потребительских свойств товаров	
Дифференцированный зачет (комплексный с УП.04)			
ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих	Учебная практика	-соблюдать правила техники безопасности; -изучить должностные обязанности коммерческого агента; -ознакомиться с приемами делового общения; -изучить источники поступления товаров (поставщиков) и определить критерии их выбора; -изучить портфель заказов; -овладеть методами планирования закупки товаров; -изучить методы прогнозирования сбыта продукции; -овладеть навыками документального оформления закупки товаров; -изучить порядок организации отгрузки товаров; -изучить порядок организации доставки грузов покупателю; -овладеть навыками документального оформления складского учета товаров; ознакомиться с порядком оформления отчетности по торговым операциям -составить текст рекламного обращения; -овладеть навыками оформления витрин, демонстрационных стендов; -рассчитать основные налоги, уплачиваемые предприятием; -ознакомиться с организацией страхования имущества предприятия	72/2 недели
Дифференцированный зачет (комплексный с ПП.03)			
Производственная практика (преддипломная)			
Вводное занятие	Общая характеристика предприятия, задачи, функции. Ознакомление с торговой организацией Инструктаж о прохождении учебной практики. Инструктаж обучающихся по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка. Ознакомление с предприятием: его типом, специализацией, профилем, местом расположения, контингентом обслуживания,	6	

	<p>режимом работы, перечнем основных и дополнительных услуг розничной торговли. Знакомство с материально-технической базой предприятия: планировкой, основными группами помещений. Ознакомление с порядком открытия и закрытия магазина, сдача магазина на охрану, хранения пломбира и ключей.</p> <p>Краткая история его создания и деятельности. Организационная структура управления предприятием и его юридический статус. Основные виды деятельности.</p> <p>1. Составить схему управления предприятием.</p> <p>Задачи и функции предприятия в соответствии с Уставом.</p>	
<p>Тема 1. Организационно-экономическая характеристика торгового предприятия</p>	<p>1. Дать характеристику промышленного (оптового, розничного) предприятия.</p> <p>2. Дать характеристику внешней среды</p> <p>3. Проанализировать технико-экономические показатели деятельности предприятия за три предшествующие года</p> <p>4. Изучить организационную структуру управления с указанием отделов, должностей и местонахождения руководящего персонала;</p> <p>5. Описать кадровый потенциал предприятия и его формирование</p> <p>6. Проанализировать коммуникации между уровнями управления и подразделений; между предприятием и внешней средой</p> <p>7. Изучить способы защиты коммерческой тайны.</p> <p>Рассчитать показатели</p> <ul style="list-style-type: none"> • инфраструктуры коммерческой деятельности, • товарооборота, • статистики, финансов и кредита, <p>эффективности коммерческой деятельности,</p> <p>Отчётная документация (приложения к отчёту)</p> <p>Устав организации (организационный документ)</p> <p>Свидетельство о регистрации предприятия.</p> <p>Свидетельство о постановке на налоговый учет</p> <p>Схема организационной структуры.</p> <p>Должностные инструкции</p> <p>Лицензии</p>	<p>24</p>
<p>Тема 2. Организация экономической и маркетинговой деятельности торгового предприятия</p>	<p>1. Выявить методы изучения и прогнозирования покупательского спроса;</p> <p>2. Изучить порядок определения целевых сегментов рынка (приоритетность различных сегментов рынка) и их состав, характеристика основных групп покупателей;</p> <p>3. Дать характеристику сегмента рынка торгового предприятия</p> <p>4. Дать характеристику клиентов и конкурентов</p> <p>5. Изучить стратегию ценообразования, факторы, определяющие решения по ценам на производимую продукцию, метод их формирования.</p> <p>6. Изучить инструменты продвижения товаров и услуг предприятия</p> <p>Рассчитать показатели:</p> <ul style="list-style-type: none"> • характеризующие тип рынка • рыночных цен и тарифов на товары и услуги <p>эффективности использования инструментов продвижения товаров</p>	<p>18</p>

	Отчётная документация (приложения к отчёту) Рекламные материалы	
Тема 3. Организация коммерческих и хозяйственных связей, порядок ведения договорной работы на предприятии.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Изучить и проанализировать основные этапы договорной работы; 2. Изучить организацию заключения договоров на предприятии; 3. Изучить порядок учета и исполнения договоров, взыскания штрафных санкций и убытков. 4. Выявить и проанализировать источники закупки товаров, 5. Определить спрос покупателей, провести анкетный опрос покупателей с целью изучения спроса на конкретный товар и проанализировать полученные материалы; 6. Изучить порядок закупки товаров на торговом предприятии; 7. Изучить условия взаимодействия с конкретными поставщиками; 8. Принять участие в формировании и предоставлении заказов поставщикам или заключении с ними договоров, 9. Принять участие в осуществлении контроля за поставками и ведением претензионной работы, 10. Изучить методы стимулирования сбыта у поставщиков; 11. Изучить методы доставки товаров в торговое предприятие и виды используемых маршрутов; 12. Принять участие в организации доставки товаров от поставщика (или отгрузки товаропроизводителю) и ознакомиться с транспортно-экспедиционными операциями на этапах отправления и приемки товаров, при доставке их автомобильным и железнодорожным транспортом. 13. Дать характеристику устройства и планировки торгового, складского помещения; 14. Изучить порядок применения автоматизированной системы идентификации товаров; 15. Проанализировать техническую оснащённость предприятия, оснащённость специальным программным обеспечением персональных компьютеров; 16. Ознакомиться с комплексом операций, связанных с подготовкой к приемке и приемкой товаров, размещением их на хранение, организацией хранения и подготовкой к отпуску товарополучателям (для предприятий оптовой торговли); 17. Принять участие в приемке товаров на склад (в магазин), выполнить проверку товаров по количеству и качеству, оформить приемо-сдаточные документы, регистрацию принятых товаров; 18. Изучить принципы хранения товаров: планирование складской площади, размещение; 19. Изучить организацию работ по продаже товаров методами, существующими в предприятии и способствующими увеличению товарооборота и прибыли; 20. Ознакомиться с оформлением документов и учетом товаров в процессе продажи; 21. Охарактеризовать технологический процесс в торговом предприятии (в виде схемы) 22. Проанализировать использование в магазине инструментов мерчендайзинга: правила выкладки, расположение отделов, атмосфера в магазине, использование <p>Рассчитать показатели эффективности использования торговой, складской площади и оборудования;</p> <ul style="list-style-type: none"> • внутри магазинной рекламы и т.д. <p>технико-экономические показатели работы склада.</p> <p>Отчётная документация (приложения к отчёту) Схема технологического процесса в торговом предприятии</p>	30
Тема 4. Формирование ассортимента, оценка качества и	<ol style="list-style-type: none"> 1. Изучить ассортимент товаров и услуг предприятия и его характеристики; 2. Изучить принципы и факторы, влияющие на формирование ассортимента на предприятии и источники товароснабжения; периодичность и причины изменения ассортимента; 	12

маркировка товаров на предприятии.	<p>3. Ознакомится с управлением товарными запасами на предприятии (информация о состоянии товарных запасов, использование ее для правильного определения объема закупок);</p> <p>4. Проанализировать показатели формирования ассортимента товаров (коэффициенты полноты и стабильности ассортимента).</p> <p>5. Установить порядок приемки партии товаров по качеству;</p> <p>6. Принять участие в оценке качества товаров в соответствии с нормативными документами;</p> <p>7. Установить условия, сроки хранения, санитарно-эпидемиологические требования к товарам с целью обеспечения их сохранности;</p> <p>8. Определить возможное количество товарных потерь по группе товаров.</p> <p>9. Разработать мероприятия по предупреждению и снижению товарных потерь на предприятии;</p> <p>10. Определить соответствие содержания сопроводительных документов и информации на маркировке товара;</p> <p>Заполнить график учета санитарно – эпидемиологического состояния товаров и упаковки (группы по выбору).</p> <p>Отчётная документация (приложения к отчёту)</p> <p>1. Ассортиментный перечень</p> <p>2. Сертификаты, декларации</p> <p>3. Товарно-сопроводительные документы.</p> <p>График учета санитарно – эпидемиологического состояния товаров и упаковки</p>	
Тема 5 Индивидуальное задание (тема ДР студента)	<p>Проведение работ, связанных с выполнением ДР</p> <ul style="list-style-type: none"> • Подбор материала для ВКР <p>Оформление дневника-отчета по практике</p>	36
Оформление дневника-отчета по практике	<p>– выполнить практические зачетные задания;</p> <p>– собрать и оформить приложения для дневника-отчета</p> <p>– оформить дневник-отчет согласно требованиям</p>	12
Дифференцированный зачет	<p>Оценка результатов практики в форме защиты дневника-отчета</p>	6
Итого		144/4 недели

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы предполагает проведение учебной и производственной практики на предприятиях/организациях на основе прямых договоров, заключаемых между образовательным учреждением и каждым предприятием/организацией, куда направляются обучающиеся.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбыточной деятельностью	
Учебная практика	Основная литература
	Памбухчианц, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчианц. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 284 с. — ISBN 978-5-394-03076-5. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/85610
	Грибанова, И. В. Организация и технология торговли : учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. — 3-е изд. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 203 с. — ISBN 978-985-503-549-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/93405
	Башаримова, С. И. Организация торговли. Практикум : учебное пособие / С. И. Башаримова, Я. В. Грицкова, М. В. Дасько. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 295 с. — ISBN 978-985-503-941-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/93390
	Левкин, Г. Г. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для СПО / Г. Г. Левкин, А. Н. Ларин. — Саратов : Профобразование, 2017. — 140 с. — ISBN 978-5-4488-0171-6. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/73757
	Дополнительная литература
	Кент, Т. Розничная торговля : учебник / Т. Кент, О. Омар. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 719 с. — ISBN 978-5-238-01000-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/81845.html
	Мезенцева, О. В. Экономический анализ в коммерческой деятельности : учебное пособие для СПО / О. В. Мезенцева, А. В. Мезенцева ; под редакцией А. И. Кузьмина. — 2-е изд. — Саратов, Екатеринбург : Профобразование, Уральский федеральный университет, 2019. — 230 с. — ISBN 978-5-4488-0472-4, 978-5-7996-2896-3. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/87910
	Киселева, Л. Г. Экономический анализ и оценка результатов коммерческой деятельности : учебное пособие / Л. Г. Киселева. — Саратов : Вузовское образование, 2017. — 99 с. — ISBN 978-5-4487-0061-3. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/68930
	Основная литература
Производственная практика (по профилю специальности)	Грибанова, И. В. Организация и технология торговли : учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. — 3-е изд. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 203 с. — ISBN 978-985-503-549-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/93405
	Башаримова, С. И. Организация торговли. Практикум : учебное пособие / С. И. Башаримова, Я. В. Грицкова, М. В. Дасько. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 295 с. — ISBN 978-985-

	503-941-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/93390
	Солопова, В. А. Охрана труда : учебное пособие для СПО / В. А. Солопова. — Саратов : Профобразование, 2019. — 125 с. — ISBN 978-5-4488-0353-6. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/86204
	Охрана труда : учебное пособие для СПО / составители А. Б. Булгаков, В. Н. Аверьянов. — Саратов : Профобразование, 2021. — 197 с. — ISBN 978-5-4488-1137-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/105148
	Дополнительная литература
	Андруш, В. Г. Охрана труда : учебник / В. Г. Андруш, Л. Т. Ткачёва, К. Д. Яшин. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 336 с. — ISBN 978-985-503-879-6. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/94323
	Сатонина, Н. Н. Охрана труда : учебное пособие для СПО / Н. Н. Сатонина, А. В. Султанова, О. С. Чечина. — Саратов : Профобразование, 2021. — 160 с. — ISBN 978-5-4488-1242-2. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/106846
	Кривова, М. А. Охрана труда : учебное наглядное пособие для СПО / М. А. Кривова, Д. А. Мельникова, Н. Г. Яговкин. — Саратов : Профобразование, 2022. — 156 с. — ISBN 978-5-4488-1397-9. — Текст : электронный // ЭБС PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/116280
	Бочкарева, Н. А. Техническое оснащение организаций общественного питания и охрана труда : учебник для СПО / Н. А. Бочкарева. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 301 с. — ISBN 978-5-4488-0829-6, 978-5-4497-0505-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/94724
	Девятловский, Д. Н. Коммерческая деятельность предприятия (организации) : учебное пособие / Д. Н. Девятловский. — Красноярск : Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнева, 2020. — 98 с. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/107203.html
ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	
Производственная практика (по профилю специальности)	Основная литература
	Финансы организаций : учебное пособие / В. В. Позняков, Л. Г. Колпина, В. К. Ханкевич, В. М. Марочкина ; под редакцией В. В. Познякова. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 331 с. — ISBN 978-985-503-912-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/93402
	Заболотни, Г. И. Налоги и налогообложение : учебное пособие для СПО / Г. И. Заболотни. — Саратов : Профобразование, 2022. — 87 с. — ISBN 978-5-4488-1384-9. — Текст : электронный // ЭБС PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/116267
	Налоги и налогообложение : практикум для СПО / Е. И. Комарова, Н. Д. Стеба, Н. В. Пивоварова, Ю. А. Федосеева. — Саратов : Профобразование, 2020. — 129 с. — ISBN 978-5-4488-0615-5. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/91896
	Назарова, А. В. Налоги и налогообложение : учебное пособие для СПО / А. В. Назарова. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 86 с. — ISBN 978-5-4486-0363-1, 978-5-4488-0207-2. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/76995
	Дмитриева, И. Е. Финансы : учебное пособие / И. Е. Дмитриева, Е. А. Ярошенко. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 317 с. — ISBN 978-5-4497-0580-8. —

Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/95599.html
Выгодчикова, И. Ю. Анализ финансового состояния предприятия : учебное пособие для СПО / И. Ю. Выгодчикова. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2021. — 59 с. — ISBN 978-5-4488-0975-0, 978-5-4497-0829-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/101761
Анализ эффективности и рисков финансово-хозяйственной деятельности : учебное пособие для СПО / Е. В. Смирнова, В. М. Воронина, О. В. Федорищева, И. Ю. Цыганова. — Саратов : Профобразование, 2020. — 165 с. — ISBN 978-5-4488-0530-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/91848
Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности : учебник / Г. В. Савицкая. — 4-е изд. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 373 с. — ISBN 978-985-503-942-7. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/93422
Мазилкина, Е. И. Маркетинг : учебник для СПО / Е. И. Мазилкина. — Саратов : Профобразование, 2020. — 232 с. — ISBN 978-5-4488-0726-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/88760
Захарова, И. В. Маркетинг : учебное пособие для СПО / И. В. Захарова. — Саратов : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2019. — 152 с. — ISBN 978-5-4488-0383-3, 978-5-4497-0221-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/86471
Захарова, Ю. А. Торговый маркетинг: эффективная организация продаж : практическое пособие / Ю. А. Захарова. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020. — 133 с. — ISBN 978-5-394-03575-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/87620.html
Дополнительная литература
Коробейникова, Е. В. Финансы : учебное пособие / Е. В. Коробейникова, Т. В. Жирнова. — Самара : Самарский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2020. — 240 с. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/105087.html
Строгонова, Е. И. Финансы : учебное пособие для обучающихся по направлению подготовки «Экономика» / Е. И. Строгонова. — Краснодар, Саратов : Южный институт менеджмента, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 86 с. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/76925.html
Биткина, И. К. Финансы организаций. Практикум : учебное пособие для среднего профессионального образования / И. К. Биткина. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 123 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10975-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: http://biblio-online.ru/bcode/456263
Финансы : учебное пособие / Е. С. Вдовина, М. В. Ершова, Н. И. Куликов, Л. А. Макарова. — Тамбов : Тамбовский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2018. — 97 с. — ISBN 978-5-8265-1873-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/94386.html
Налоги и налогообложение : методические рекомендации по выполнению практических работ / составители Е. Д. Железная. — Сочи : Сочинский государственный университет, 2020. — 48 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/106577
Цветова, Г. В. Налоги и налогообложение : учебное пособие / Г. В. Цветова, Е. П. Макарова. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 110 с. — ISBN 978-5-4486-0072-2. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/70271

	<p>Заббарова, О. А. Налоги и налогообложение : учебное пособие / О. А. Заббарова. — Саратов : Вузовское образование, 2018. — 244 с. — ISBN 978-5-4487-0318-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/77440</p> <p>Дмитриева, И. Е. Финансы, денежное обращение и кредит : учебное пособие для СПО / И. Е. Дмитриева. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 190 с. — ISBN 978-5-4488-0850-0, 978-5-4497-0595-2. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/95600</p> <p>Мезенцева, О. В. Экономический анализ в коммерческой деятельности : учебное пособие для СПО / О. В. Мезенцева, А. В. Мезенцева ; под редакцией А. И. Кузьмина. — 2-е изд. — Саратов, Екатеринбург : Профобразование, Уральский федеральный университет, 2019. — 230 с. — ISBN 978-5-4488-0472-4, 978-5-7996-2896-3. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/87910</p> <p>Турманидзе, Т. У. Финансовый анализ : учебник / Т. У. Турманидзе. — 2-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 288 с. — ISBN 978-5-238-02358-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/71240.html</p> <p>Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами : учебное пособие для вузов / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. — 2-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 639 с. — ISBN 978-5-238-01251-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/74948.html</p> <p>Основы маркетинга : лабораторный практикум для СПО / составители Г. Т. Анурова, О. С. Спицына. — Саратов : Профобразование, 2019. — 103 с. — ISBN 978-5-4488-0318-5. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/86143</p> <p>Власов, В. Б. Основы маркетинга : учебное пособие / В. Б. Власов, С. Ю. Нерозина. — Воронеж : Воронежский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2021. — 68 с. — ISBN 978-5-7731-0918-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/111482.html</p> <p>Мансуров, Р. Е. Технологии маркетинга : практикум / Р. Е. Мансуров. — 2-е изд. — Москва, Вологда : Инфра-Инженерия, 2021. — 184 с. — ISBN 978-5-9729-0675-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/115224.html</p> <p>Егорова, М. М. Маркетинг : учебное пособие / М. М. Егорова, Е. Ю. Логинова, И. Г. Швайко. — 2-е изд. — Саратов : Научная книга, 2019. — 159 с. — ISBN 978-5-9758-1744-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/81021.html</p> <p>Гончарова, Л. А. Маркетинг : учебное пособие / Л. А. Гончарова, В. С. Чангли, А. В. Прокопенко. — Макеевка : Донбасская национальная академия строительства и архитектуры, ЭБС АСВ, 2019. — 218 с. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/92339.html</p>
Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров	
Производственная практика (по профилю специальности)	Основная литература
	Грибанова, И. В. Товароведение : учебное пособие / И. В. Грибанова, Л. И. Первойкина. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 359 с. — ISBN 978-985-503-909-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/93399
	Рябкова, Д. С. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров : учебник для СПО / Д. С. Рябкова, Г. Г. Левкин. — Саратов : Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 200 с. — ISBN 978-5-4486-0533-8, 978-5-4488-0226-3. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/80293
	Минько, Э. В. Теоретические основы товароведения : учебное пособие для СПО / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — Саратов : Профобразование, 2017. — 156 с. —

	ISBN 978-5-4488-0148-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/70617
	Дополнительная литература
	Аксёнова, Л. И. Товароведение непродовольственных товаров : учебное пособие / Л. И. Аксёнова, Н. А. Сариева, Г. В. Герлиц. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2020. — 452 с. — ISBN 978-985-7234-20-2. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/100373
	Макарова, Н. В. Товароведение продовольственных товаров и продукции общественного питания : учебное пособие для СПО / Н. В. Макарова, Т. О. Быкова. — Саратов : Профобразование, 2021. — 184 с. — ISBN 978-5-4488-1265-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/106865
	Щетилина, И. П. Товароведение продовольственных товаров. Практикум : учебное пособие / И. П. Щетилина. — Воронеж : Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2018. — 112 с. — ISBN 978-5-00032-354-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/86287
ПМ04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих	
Учебная практика	Основная литература
	Грибанова, И. В. Организация и технология торговли : учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. — 3-е изд. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 203 с. — ISBN 978-985-503-549-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/93405
	Башаримова, С. И. Организация торговли. Практикум : учебное пособие / С. И. Башаримова, Я. В. Грицкова, М. В. Дасько. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 295 с. — ISBN 978-985-503-941-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/93390
	Кент, Т. Розничная торговля : учебник / Т. Кент, О. Омар. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 719 с. — ISBN 978-5-238-01000-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/81845.html
	Дополнительная литература
	Захарова, Ю. А. Торговый маркетинг: эффективная организация продаж : практическое пособие / Ю. А. Захарова. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020. — 133 с. — ISBN 978-5-394-03575-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/87620.html
	Охрана труда : учебное пособие для СПО / составители А. Б. Булгаков, В. Н. Аверьянов. — Саратов : Профобразование, 2021. — 197 с. — ISBN 978-5-4488-1137-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/105148

Интернет-ресурсы:

- www.gks.ru – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ
- www.marketcenter.ru – Сайт Системы межрегиональных маркетинговых центров
- www.sostav.ru – Сайт посвящен проблемам маркетинга и рекламы
- www.4p.ru – Сайт электронного журнала по маркетингу
- www.admarket.ru – Сайт Клуба журналистов, пишущих в центральной прессе о маркетинге и рекламе
- www.marketer.ru – Сайт посвящен проблематике Интернет-маркетинга
- <http://www.rtpress.ru> - Российская торговля;
- <http://www.torgrus.ru> - Новости и технологии торгового бизнеса;
- <http://www.modul-ek.ru> – Торговое оборудование.

<http://dic.academic.ru/> - сайт: онлайн-словари и энциклопедии;
<http://ussr-encyclopedia.ru/> - большая советская энциклопедия;
<https://ru.wikipedia.org/> - свободная энциклопедия;
Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.minfin.ru
Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nalog.ru
Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru
<http://www.budgetrf.ru> - Мониторинг экономических показателей;
<http://www.businesspress.ru> - Деловая пресса;
Справочно-правовая система «Кодекс», «Эксперт-Торговля» «Консультант+»;
<http://www.nta-rus.ru> - Национальная торговая ассоциация;
<http://www.rbc.ru> - РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
<http://www.rtpress.ru> - Российская торговля;
<http://www.Lorgrus.ru> - Новости и технологии торгового бизнеса
<http://www.ohr.econavt.ru> - Инструкции и учебные фильмы по охране труда

Периодические издания

1. Российский экономический журнал
2. Управление продажами
3. Реклама. Теория и практика
4. PR и реклама. Практические аспекты

3.3. Особенности организации образовательной деятельности для лиц с ограниченными возможностями здоровья

Информация о специальных условиях, созданных для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья, размещена на сайте университета (<https://www.mfui.ru/sveden/ovz/>).

Для обучения инвалидов и лиц с ОВЗ, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата обеспечиваются условия беспрепятственного доступа в учебные помещения, столовую, туалетные, другие помещения (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов и др.).

Для адаптации к восприятию обучающимися инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушенным слухом справочного, учебного материала имеются следующие условия:

- для лучшей ориентации в аудитории, применяются сигналы, оповещающие о начале и конце занятия (слово «звонок» пишется на доске);
- внимание слабослышащего обучающегося привлекается педагогом жестом (на плечо кладется рука, осуществляется нерезкое похлопывание);
- разговаривая с обучающимся, педагог смотрит на него, говорит ясно, короткими предложениями, обеспечивая возможность чтения по губам.

Компенсация затруднений речевого и интеллектуального развития слабослышащих инвалидов и лиц с ОВЗ проводится за счет:

- использования схем, диаграмм, рисунков, компьютерных презентаций с гиперссылками, комментирующими отдельные компоненты изображения;
- регулярного применения упражнений на графическое выделение существенных признаков предметов и явлений;
- обеспечения возможности для обучающегося получить адресную консультацию по электронной почте по мере необходимости.

Для адаптации к восприятию инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушениями зрения справочного, учебного, просветительского материала, предусмотренного образовательной программой, обеспечиваются следующие условия:

- ведется адаптация официального сайта в сети Интернет с учетом особых потребностей инвалидов по зрению, обеспечивается наличие крупношрифтовой справочной информации о расписании учебных занятий;

- в начале учебного года обучающиеся несколько раз проводятся по зданию для запоминания месторасположения кабинетов, помещений, которыми они будут пользоваться; педагог, его собеседники, присутствующие представляются обучающимся, каждый раз называется тот, к кому педагог обращается;

- действия, жесты, перемещения педагога коротко и ясно комментируются; печатная информация предоставляется крупным шрифтом (от 18 пунктов), тотально озвучивается; обеспечивается необходимый уровень освещенности помещений;

- предоставляется возможность использовать компьютеры во время занятий и право записи объяснения на диктофон (по желанию обучающегося).

При необходимости предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература. Имеется возможность предоставления услуг ассистента, оказывающего обучающимся с ОВЗ необходимую техническую помощь, в том числе услуг сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для обучающихся с ОВЗ определяется преподавателем в соответствии с учебным планом. При необходимости обучающемуся с ОВЗ с учетом его индивидуальных психофизических особенностей дается возможность пройти промежуточную аттестацию устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п., либо предоставляется дополнительное время для подготовки ответа.

КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
1	2	3
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	<ul style="list-style-type: none"> - навыки делового общения; - грамотность составления договоров, предъявления претензий и санкций 	<p>Экспертное наблюдение за выполнением работ на практике</p> <p>Экспертная оценка защиты отчетов по практикам</p>
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	<ul style="list-style-type: none"> - навыки построения и применения логистических цепей и схем, обеспечивающих рациональную организацию материальных потоков; - знание современных складских технологий - навыки расчета уровня товарных запасов; - знание приемов вскрытия и укладки тары на хранение 	
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	<ul style="list-style-type: none"> - грамотность оформления договоров поставки товаров, составления заявки на завоз товаров; - навыки организации приемки товаров по количеству и качеству; - умение работать с сопроводительными документами при приемке товаров по количеству; - умение работать с документами, подтверждающими безопасность товаров; - знания особенностей приемки основных видов товаров 	
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	- знания основных видов, классов и типов организаций розничной и оптовой торговли	
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	<ul style="list-style-type: none"> - знания основных операций по оптовым поставкам товаров - знания методов поставки товаров оптовым покупателям и оказываемые им услуги; - знания товароснабжения розничной торговли; - знания основных правил продажи товаров 	
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	- знания основных этапов подготовки организации к добровольной сертификации услуг.	
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	<ul style="list-style-type: none"> - навыки делового и управленческого общения; - знания методов, средств и приемов менеджмента 	
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	<ul style="list-style-type: none"> - знания основных методов и приемов статистики; - владение основными способами сбора, обработки, анализа и наглядного представления информации; - умения выполнять статистические расчеты 	

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	<ul style="list-style-type: none"> - знания логистических цепей и схем, современных складских технологий, логистических процессов; - знания основ закупочной и коммерческой логистики 	
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	- знания классификации торгово-технологического оборудования, норм охраны труда	
ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей), участвовать в их инвентаризации	<ul style="list-style-type: none"> – обоснованность выбора данных бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности; – соблюдение последовательности действий при проведении учета товаров; – соответствие оформления документации по учету товаров установленным требованиям (стандартам); – соблюдение последовательности действий при проведении инвентаризации; – соответствие оформления результатов инвентаризации установленным требованиям (стандартам) 	Проверка отчета, проверка освоенных умений на рабочем месте специалиста
ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем	<ul style="list-style-type: none"> – соответствие оформления организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов установленным требованиям (стандартам); – правильность составления организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов; – организация хранения организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов в соответствии с установленными требованиями (стандартами); – грамотность и скорость составления и оформления организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов при работе с автоматизированными системами 	
ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов	<ul style="list-style-type: none"> – обоснованность выбора экономических методов в конкретных практических ситуациях; – правильность расчета микроэкономических показателей; – полнота анализа микроэкономических показателей; – полнота анализа рынков ресурсов 	
ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату	<ul style="list-style-type: none"> – правильность расчета основных экономических показателей коммерческой организации; – правильность расчета цены продукции; – правильность расчета заработной платы сотрудников и ФОТ предприятия 	
ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации. Формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	<ul style="list-style-type: none"> – правильность определения потребности; – правильность выявления типа маркетинга в соответствии с потребностями потребителя; 	

	<ul style="list-style-type: none"> – аргументированность формирования спроса; – аргументированность выбора методов стимулирования сбыта 	
ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	<ul style="list-style-type: none"> – логичность обоснования целесообразности использования маркетинговых коммуникаций; – правильность применения маркетинговых коммуникаций 	
ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	<ul style="list-style-type: none"> – правильность соблюдения последовательности проведения маркетинговых исследований; – обоснованности принятия маркетинговых решений 	
ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей. Оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации	<ul style="list-style-type: none"> – обоснованность принятия решений при реализации сбытовой политики; – правильность оценки конкурентоспособности товаров; – правильность оценки конкурентных преимуществ 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	<ul style="list-style-type: none"> – обоснованность выбора методов и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности; – соблюдение последовательности действий при осуществлении денежных расчетов с покупателями; – правильность составления финансовой документации и отчетности в соответствии требованиями (стандартами) 	
ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров	<p>Исследование состояния потребительского рынка по ассортиментным группам товаров</p> <p>Формирование торгового ассортимента по результатам анализа ассортиментной политики торговой организации</p> <p>Распознавание товаров по ассортиментной принадлежности. Расчет показателей ассортимента</p> <p>Выявление факторов, влияющих на ассортимент и качество товаров</p> <p>Определение номенклатуры показателей качества, обеспечивающие безопасность товаров</p>	<p>Экспертное наблюдение за выполнением работ на практике</p> <p>Экспертная оценка защиты отчетов по практикам</p>
ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию	<p>Применение нормативных документов по порядку списания товарных потерь.</p>	
ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями	<p>Расчет количественных потерь: естественной убыли и предреализационных товарных потерь.</p> <p>Планирование мер по предупреждению и сокращению товарных потерь</p>	
ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества	<p>Анализ товарной информации в соответствии с установленными требованиями</p> <p>Расшифровка маркировки товаров. Распознавание информационных знаков</p>	
ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению	<p>Выявление факторов, влияющих на сохранение качества и безопасность товаров при транспортировке и хранении товаров</p>	

сопроводительных документов	Соблюдение сроков и условий хранения товаров в соответствии с требованиями стандарта Проверка правильности оформления сопроводительных документов при приемке товарных партий и диагностика дефектов товаров	
ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями	Соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке Прохождение медицинских осмотров и санитарных минимумов	
ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.	Контроль качества и количества товаров Отбор проб товаров, для оценки и контроля качества	
ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю	Анализ сопроводительных документов, подтверждающих соответствие товаров, установленным требованиям ТР.	
ПК 4.1 Участвовать в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, включая техническую и другую продукцию (оборудование, сырье, полуфабрикаты и др.).	Правильно устанавливает деловые контакты с продавцами и покупателями. правильно рассчитывает суммы претензии	Экспертное наблюдение за выполнением работ на практике Экспертная оценка защиты отчетов по практикам
ПК 4.2 Оказывать коммерческие услуги.	Демонстрирует навыки оказания коммерческих услуг в оптовой торговле в соответствии с нормативной базой.	
ПК 4.3 Содействовать покупке и продаже партий товаров (оптом).	Владеет методами оптовой закупки и продажи товаров, умеет применять их при решении торговых ситуаций.	
ПК 4.4 Обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов, в том числе страховых и экспортных лицензий.	Грамотно составляет договоры; претензии; документы на отпуск товаров со склада, умеет документально оформлять результаты приемки товаров	
ПК 4.5 Выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации.	Демонстрирует умения составления рекламных обращений, выбора средств размещения рекламных материалов.	
ПК 4.6 Организовывать предоставление транспортных средств, оказывать помощь в доставке товаров.	Демонстрирует навыки по рациональной организации доставки товаров в адрес получателя.	

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
1	2	3
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	- обоснованный выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области торгово-сбытовой деятельности; - правильная последовательность выполнения действий на практических работах в соответствии с инструкциями, указаниями и т.п. Самостоятельно по письменному заданию преподавателя определение этапов	Экспертное наблюдение выполнения заданий на практике Оценка результатов деятельности обучающегося при выполнении работ на различных этапах учебной и производственной практики

	решения задачи, составление плана действий, определение необходимых ресурсов, реализация составленного плана.	
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	- демонстрация приемов и способов работы с различными информационными источниками (учебной и справочной литературой) для эффективного выполнения профессиональных задач	
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	- корректное взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения; - полнота понимания того, что успешность и результативность работы зависит от согласованности действий всех участников команды.	
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках повышение квалификации	Понимает тексты на базовые профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.	