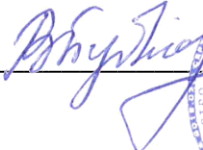



УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
д.э.н., доцент Бубнов В. А.

22.06.2020 г.

Дата актуализации: 31.08.2020 г.

Рабочая программа учебной практики

ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»

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

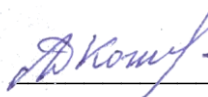
**ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям
рабочих, должностям служащих»**

для специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Рабочая программа учебной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Согласовано:

Методист:

 А.Д. Кожевникова

Разработана преподавателем:
А.В. Степанченко

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	8
4. УСЛОВИЯ ПРОВЕДЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	11
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ	15

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1 Место учебной практики в структуре основной образовательной программы

Программа учебной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом для специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основных видов профессиональной деятельности:

- *Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;*
- *Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров;*
- *Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих - «Продавец продовольственных товаров» и «Продавец непродовольственных товаров» и соответствующих профессиональных компетенций: ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10, ПК 3.1-3.8.*

Рабочая программа учебной практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании при повышении квалификации менеджеров по продажам.

1.2 Цели и задачи учебной практики

Цель учебной практики: овладеть видами профессиональной деятельности по организации и управлению торгово-сбытовой деятельностью; управлению ассортиментом, оценке качества и обеспечению сохраняемости товаров, выполнению работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих в рамках рабочей профессии «Продавец непродовольственных товаров» и «Продавец продовольственных товаров».

Задачи учебной практики: закрепление на практике полученных профессиональных знаний, приобретение профессиональных навыков и умений, формирование профессиональных компетенций в рамках освоения профессии «Продавец».

С целью овладения указанными видами деятельности студент в ходе учебной практики должен:

иметь практический опыт:

- 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;
- 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 соблюдением правил охраны труда;

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.
- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

уметь:

- применять методы товароведения;
- формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;
- оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;
- рассчитывать товарные потери и списывать их;
- идентифицировать товары;
- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
- 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.

1.3 Количество часов на учебную практику:

Всего 8 недель, 288 часов

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения программы учебной практики является овладение студентами рабочей профессией «Продавец» и формирование у них соответствующих компетенций:

Общих (ОК) компетенций:

Код	Наименование результатов практике
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 развития и личностного развития.
ОК.6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК.7	Самостоятельно определять задачи профессионального личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК.12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Профессиональных (ПК) компетенций:

Код	Наименование результатов практике
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 предприятий розничной и оптовой торговли.
ПК.1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК.1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК.1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК.1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК.1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК.1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ПК.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 соответствие с установленными требованиями.
ПК.3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
ПК.3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
ПК.3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество продукции и 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.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1 Тематический план

Коды формируемых компетенций	Наименование профессионального модуля	Объем времени на практику	Сроки проведения
ОК 1-4, 6, 7, 12; ПК 1.1 – 1.10	ПМ.01 «Организация и управление торговой сбытовой деятельностью»	4 недели (144 часа)	III семестр II курса
ОК 1-4, 6, 7, 12; ПК 3.1-3.8	ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров»	3 недели (108 часов)	IV семестр II курса
ОК 1-4, 6, 7, 12; ПК 1.3-1.5; 1.10; ПК 3.1-3.8	ПМ.04 «Выполнение работ по рабочим профессиям-продавец»	1 неделя (36 часов)	IV семестр II курса
Итого		8 недель (288 часов)	

3.2 СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Виды деятельности	Виды работ	Содержание освоенного учебного материала, необходимого для выполнения работ	Наименование учебных дисциплин (разделов, тем)	Количество часов		
1. Организация и управление торговой деятельностью	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности			144		
	МДК.01.02. Организация торговли					
	МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда					
	УП.01. Учебная практика					
	Общая характеристика розничного торгового предприятия	Общая характеристика розничного торгового предприятия			Тема «Классификация предприятий розничной торговли»	15
	Характеристика торгового здания	Характеристика вида здания, его особенностей; оценка соответствия здания основным требованиям.			Тема «Виды торговых зданий»	15
	Характеристика планировки помещений магазина	Характеристика основных функциональных групп помещений магазина, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса.			Тема «Устройство магазина»	15
	Характеристика планировки торгового зала магазина	Характеристика вида планировки торгового зала, расположение оборудования и зоны расчета, направление покупательского потока.			Тема «Планировка торгового зала»	12
	Характеристика торгово-технологического оборудования магазина	Характеристика видов торгово-технологического оборудования, принципов размещения, оценка рациональности его использования и достаточности с учетом профиля магазина.			Тема «Торгово-технологическое оборудование»	12
Общая характеристика торгово-технологического процесса	Характеристика структуры, содержания и специфики торгово-технологического процесса в магазине.	Тема «Торгово-технологический процесс в магазине»	12			
Приемка товаров по количеству	Порядок и сроки проведения, документальное оформление, действия в случае обнаружения недостатка товаров по количеству.		15			
Приемка товаров по	Порядок и сроки проведения, документальное оформление,		12			

	качеству	действия в случае обнаружения некачественных товаров.			
	Хранение товаров в магазине	Правила размещения и укладки отдельных групп товаров на хранение, режим и сроки хранения отдельных групп товаров, обеспечение сохранности товаров.		12	
	Предпродажная подготовка товаров в магазине	Характеристика основных и вспомогательных операций, особенности подготовки к продаже отдельных групп товаров, наличие специального помещения и оборудования.		12	
	Размещение и выкладка товаров в торговом зале	Характеристика основных принципов размещения товарных групп в торговом зале, принципы выкладки отдельных групп товаров на торговом оборудовании.		12	
2. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров	МДК.03.01 Теоретические основы товароведения		Тема «Ассортимент товаров»	108	
	МДК.03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров				
	УП.03. Учебная практика				
	Ознакомление с ассортиментом товаров	Классификация товаров на группы, подгруппы, виды и разновидности.			
	Анализ ассортимента товаров в магазине	Характеристика ассортимента товаров: полноты, широты, глубины.			
	Изучение факторов формирования ассортимента товаров	Характеристика основных факторов, влияющих на формирование ассортимента товаров в магазине.			
	Изучение изготовителей товаров	Характеристика основных изготовителей по всем группам товаров (название, местонахождение).			
	Изучение качества товаров	Характеристика факторов, формирующих качество реализуемых товаров в магазине.			Тема «Качество товаров»
	Ознакомление с дефектами товаров	Характеристика видов и причин возникновения дефектов, реализуемых товаров в магазине.			
Виды товарной информации	Характеристика видов товарной информации, используемых в магазине.	Тема «Средства товарной информации»	9		
Штриховое кодирование	Характеристика его сущности, назначения и порядка использования в магазине.		9		
Информационные знаки	Характеристика видов информационных знаков, используемых для маркировки товаров.		9		

	Товарная маркировка	Характеристика ее сущности, назначения, основные носители.		9
	Торговая маркировка	Характеристика ее сущности, назначения, основные носители.		9
	Транспортная маркировка	Характеристика ее сущности, назначения, основные носители.		9
3. Выполнение работ по профессии – «продавец»	ПМ 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих			36
	УП.04. Учебная практика			
	Требования к профессиональным знаниям продавца	Характеристика основных требований к знаниям и уровню образования претендента на должность продавца (НД).	Тема «Должностная инструкция продавца»	2
	Должностные обязанности продавца	Характеристика должностных обязанностей продавца в магазине (по должностной инструкции).		2
	Права и ответственность продавца	Характеристика основных прав и видов ответственности продавца. Материальная ответственность.		2
	Подготовка рабочего места продавца	Порядок подготовки оборудования, инвентаря, упаковочного материала и т.д.	Тема «Выполнение технологических операций»	2
	Работа продавца с товаром	Работа продавца с выставочными образцами товаров, по управлению товарными запасами на рабочем месте, обеспечению сохранности товаров и т.д.		2
	Инвентаризация товаров	Порядок проведения учета товаров и ведения отчетности на рабочем месте продавца.		2
	Технология розничной продажи товаров. Операции по обслуживанию покупателей	Характеристика основных операций по обслуживанию покупателей. Консультирование покупателей.	Тема «Обслуживание покупателей»	3
	Формы обслуживания покупателей	Методы продажи товаров, специфика обслуживания покупателей при различных методах продажи товаров.		3
	Культура обслуживания в магазине	Перечень нормативных документов, регулирующих качество обслуживания, порядок рассмотрения жалоб покупателей, решение конфликтных ситуаций и т.д.		3
	Правила работы розничного торгового	Анализ соблюдения основных правил работы розничного торгового предприятия и видов контроля (внутрифирмен-	Тема «Продажа товаров в магазине»	3

	предприятия	ный, гос.).		
	Правила продажи товаров	Характеристика правил продажи отдельных видов товаров в магазине.		3
	Стимулирование продажи товаров	Мероприятия по стимулированию продажи товаров в магазине.		3
	Характеристика услуг, оказываемых розничным торговым предприятием	Характеристика основных и дополнительных услуг, их назначение и специфика, оценка качества услуг розничной торговли.	Тема «Услуги розничной торговли»	3
	Характеристика торгово-технологического процесса	Приемка, хранение, подготовка, выкладка и показ товаров на рабочем месте продавца		3
Итого				288

4. УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1 Требования к документации, необходимой для проведения учебной практики:

В СПО БГУ предусмотрена следующая основная документация по практике:

- положение об учебной и производственной практике студентов, осваивающих основные профессиональные образовательные программы СПО;
- программа учебной практики;
- договор с организациями на организацию и проведение практики;
- приказ о назначении руководителя практики от образовательного учреждения;
- приказ о распределении студентов по местам практики;
- график проведения практики;
- график консультаций;
- график защиты отчетов по практике.

По результатам практики студент должен составить отчет. Отчет должен состоять из письменного отчета о выполнении работ и приложений к отчету, свидетельствующих о закреплении знаний, умений, приобретении практического опыта, формировании общих и профессиональных компетенций, освоении профессионального модуля.

К отчету прилагается характеристика от руководителя организации, участвующей в проведении практики и дневник (табель), отражающий ежедневный объем выполненных работ. Студент в один из последних дней практики защищает отчет по практике на базе организации, участвующей в проведении практики.

4.2. Требования к материально-техническому обеспечению учебной практики

Реализация программы учебной практики обеспечена наличием баз практики по городу Иркутска. С руководителями баз практики заключаются договоры, студенты направляются для прохождения практики, согласно графиков, и при наличии направлений от учебного заведения.

Оборудование рабочих мест на базах практики:

- торговое оборудование и торговая мебель торговых залов и складских помещений;
- инструкции по технике безопасности и правилам эксплуатации торгового оборудования;
- торговый инвентарь;
- контрольно-кассовое оборудование;
- ассортимент потребительских товаров;
- правила торговли и закон «О защите прав потребителей».
- необходимое для выполнения заданий методическое обеспечение.

4.3 Информационное обеспечение обучения

Рекомендуемая литература

Федеральные законы, постановления:

1. Закон РФ от 7 февраля 1992 г. N 2300-I «О защите прав потребителей»
Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/10106035/1/#ixzz4W36i8UiM>
2. Федеральный закон от 2 января 2000 г. N 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» (с изменениями и дополнениями) Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/12117866/#ixzz4W3513RCE>
3. Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. N 184-ФЗ «О техническом регулировании» Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/12129354/1/#ixzz4W37EwMoH>
4. Правила продажи отдельных видов товаров (утв. постановлением Правительства РФ от 19 января 1998 г. N 55) Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/12108380/#ixzz4W3awDniF>
5. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству». № П-6 от 15.06.65. с последующими изменениями и дополнениями.
6. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству». № П-7 от 25.04.66. с последующими изменениями и дополнениями.
7. ГОСТ Р 51303-13 Торговля. Термины и определения.
8. ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли.
9. ГОСТ, СанПиН, Правила, положения, Технические регламенты.

Основная литература

10. Дашков, Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) : учебник / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. - 12-е изд., перераб. и доп. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 456 с. : табл., ил. - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978-5-394-02471-9 ; Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=375810>.
11. Андреева, О. Н. Профессия продавец (2-е издание) : практическое пособие / О. Н. Андреева. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 232 с. — ISBN 978-5-394-01665-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/57027.html> (дата обращения: 06.10.2019).
12. Товароведение однородных групп продовольственных товаров : учебник / Л.Г. Елисеева, Т.Г. Родина, А.В. Рыжакова и др. ; под ред. Л.Г. Елисеевой. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 930 с. : табл., схемы, ил. - (Учебные издания для бакалавров). - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-01955-5 ; <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=426460>.
13. Маркетинг : учебное пособие / О.А. Лебедева, Т.Н. Макарова, Н.А. Скворцова и др. - М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. - 125 с. : ил., схем.,

табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-4475-5151-3 ; Режим доступа: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=426545](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=426545).

14. Грибанова, И. В. Товароведение : учебное пособие / И. В. Грибанова, Л. И. Первойкина. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2016. — 360 с. — ISBN 978-985-503-581-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/67766.html> (дата обращения: 06.10.2019).

15. Продавец, контролер-кассир. Основы профессиональной деятельности : учебное пособие / Г.В. Ткачева, Н.М. Гурбо, Л.Н. Чукаева и др. - М. : Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС, 2015. - 264 с. : ил. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-691-02175-6 ; Режим доступа: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=429793](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=429793).

Дополнительная литература

16. Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности : учебник / О.В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и Ко, 2016. - 272 с. - ISBN 978-5-394-02186-2; Режим доступа: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=230049](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=230049).

Периодические издания

17. Современная торговля.
18. Секрет фирмы.
19. Товаровед потребительских товаров.
20. Товаровед продовольственных товаров.
21. Retail.

Интернет-ресурсы

22. <http://elibrary.ru/> - Научная электронная библиотека
23. <http://www.edu.ru/> - Российское образование: федеральный образовательный портал
24. <http://www.alleng.ru/> - Всем, кто учиться (учебные материалы, различные учебные пособия)
25. <http://www.znaytovar.ru/> - Товароведение и экспертиза.
26. <http://www.spec-holod.ru/> Холодильное оборудование.
27. <http://www.rosпотребнадзор.ru/> Роспотребнадзор
28. <http://www.megaplan.info/marketing/874-planirovanie-materialno-tehnicheskoy-bazy-torgovli.html>
29. <http://studyspace.ru/marketing-tovarovvedenie/organizatsiya-optovoy-i-rozничной-torgovli-vyistavki-yarmarki-auktsi.html>
30. <http://ozpp.ru/>
31. <http://lib.isea.ru/>

4.4 Требования к руководителям практики

Требования к руководителям практики от **образовательного учреждения**:

- наличие высшего экономического образования, соответствующего профилю специальности;
- наличие практического опыта деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;
- прохождение стажировки в профессиональных организациях не реже 1 раза в 3 года;
- повышение квалификации не реже 1 раза в 5 лет;
- нести ответственность за освоение учащимися профессиональных и общих компетенций.

Требования к руководителям практики от **организаций**:

- наличие средне-специального и высшего профессионального образования по профилю специальности;
- наличие практического опыта по профилю не менее 3 лет;
- умение оказывать квалифицированную помощь учащимся и давать профессиональные наставления;
- обеспечивать безопасные условия труда, соблюдать санитарно-эпидемиологическое требование к содержанию предприятий;
- контролировать деятельность подчинённых по выполнению ими своих должностных обязанностей.

4.5 Требования к соблюдению техники безопасности и пожарной безопасности

В целях обеспечения безопасности обучающихся и работников образовательного учреждения необходимо:

- соблюдать требования пожарной безопасности;
- иметь пожарный инвентарь и противопожарную сигнализацию;
- обеспечивать здание планами эвакуации и иметь эвакуационные выходы;
- соблюдать правила работы с электрооборудованием;
- проводить инструктажи по технике безопасности;

На базах практики также должны обеспечиваться безопасные условия труда. Для этого предприятия должны быть оснащены пожарным инвентарем и сигнализацией. При прохождении практики проводится инструктаж по технике безопасности, целью которого является ознакомление обучающихся с порядком работы, правами на безопасный труд, требованиями и обязанностями для соблюдения трудового законодательства. В журналах производственного обучения делается соответствующая отметка о прохождении инструктажа по технике безопасности. Для качественного выполнения работ и прохождения практики предприятие должно обеспечивать учащихся всем необходимым инвентарем и оборудованием.

5 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

5.1 Результаты освоения профессиональных компетенций

Результаты (освоенные ПК)	Основные показатели оценки результата	Методы оценки
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Анализ и выбор поставщиков товаров по выделенным критериям. Контроль выполнения договорных обязательств.	Текущий контроль, наблюдение за работой студента на учебной практике.
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Правильность определения видов товарных запасов	Наблюдение за деятельностью студента в процессе освоения программы учебной практики и оценка достижения результата через: - отработку практических навыков; - выполнение заданий в отчетах; - сдачу зачета.
	Правильность применения способов и приемов размещения товаров на складе	
	Соответствие условий хранения товаров на складе установленному режиму.	
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	Правильность применения нормативной документации по приемке товаров по количеству и качеству	Наблюдение за деятельностью студента в процессе освоения программы учебной практики и оценка достижения результата через: - отработку практических навыков; - выполнение заданий в отчетах; - сдачу квалификационного экзамена.
	Соответствие сроков, процедуры и порядка приемки товаров установленным требованиям	
	Правильность расчета имущественных санкций за нарушения, выявленные в процессе приемки	
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Правильность установления соответствие вида и типа розничной и оптовой торговой организации идентификационным признакам	Наблюдение за деятельностью студента в процессе освоения программы учебной практики и оценка достижения результата через: - отработку практических навыков; - выполнение заданий в отчетах; - сдачу зачета.
	Правильность распознавания торговых организаций по видам и типам	
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Правильность применения классификации услуг розничной и оптовой торговли	Наблюдение за деятельностью студента в процессе освоения программы учебной практики и оценка достижения результата через: - отработку практических навыков; - выполнение заданий в отчетах.
	Правильность объяснения структуры технологических процессов в магазинах и оптовых предприятиях	
	Соответствие применяемой	

	технологии розничной и оптовой торговли требованиям	тах; - сдачу квалификационного экзамена.
	Правильность и точность объяснения составных элементов процесса торгового обслуживания покупателей	
	Правильность и точность применения терминологии торгового дела.	
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Правильность критериев проведения добровольной сертификации услуг розничной торговли. Соблюдение последовательности проведения сертификации.	Проверка и защита отчета по учебной практике.
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Правильность применения методов, средств и приемов управления и делового общения.	Наблюдение, текущий контроль, зачет по практике.
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Правильность применения статистических приемов при решении коммерческих ситуаций, применения индексов и показателей вариации.	Ситуационные задачи, квалификационный экзамен.
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Правильность выбора критериев для решения вопроса о рациональном перемещении материальных потоков; умение пользоваться приемами и методами логистики.	Оценка правильности выполнения заданий и решения ситуационных задач.
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование, соблюдая правила техники безопасности и соблюдая правила охраны труда.	Соответствие порядка эксплуатации торгово-технологического оборудования правилам.	Наблюдение за ходом выполнения практических заданий и оценка результата через отработку практических навыков эксплуатации торгового оборудования;
	Соблюдение техники безопасности при эксплуатации оборудования.	Наблюдение за ходом выполнения практических заданий и оценка результата.
	Соблюдение правил охраны труда при работе с оборудованием.	Наблюдение за ходом выполнения практических заданий и оценка результата.
ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой	Соблюдение ассортиментной политики торгового предприятия, правильность формирования ассортимента.	Наблюдение за деятельностью студента в процессе освоения программы учебной практики и оценка достижения резуль-

кой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	Правильность определения номенклатуры показателей качества.	тата через: - отработку практических навыков; - выполнение заданий в отчетах; - сдачу квалификационного экзамена.
ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.	Правильность получение результатов расчета товарных потерь, их обоснование. Разработка мероприятий по предупреждению или списанию товарных потерь.	Решение задач, экспертная оценка, выполнение практических заданий.
ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.	Правильность определения групповой принадлежности товаров, их классификация и товароведная характеристика.	Наблюдение за деятельностью студента в процессе освоения программы учебной практики и оценка достижения результата через: - отработку практических навыков; - выполнение заданий в отчетах; - сдачу квалификационного экзамена.
	Соблюдение правильных условий хранения, предпродажной подготовки и размещения товаров продовольственной и непродовольственной групп.	
	Правильность обеспечения санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке.	
	Правильность оценки и расшифровки маркировки в соответствии с требованиями нормативных документов.	
ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.	Правильность проведения оценки качества и объяснения маркировки, работа с нормативно-техническими документами.	Наблюдение за деятельностью студента в процессе освоения программы учебной практики и оценка достижения результата через: - отработку практических навыков; - выполнение заданий в отчетах; - сдачу квалификационного экзамена.
ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	Правильность сопоставления условий и сроков хранения товаров по нормативным документам и на практике. Разработка мероприятий по сохранности товаров.	Проверка документов, представленных студентами, экспертная оценка выполнения практических заданий на учебной практике.
ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упа-	Правильность сопоставления санитарно-эпидемиологических требований к товарам по нормам СанПиН и в магазине.	Решение ситуаций, экспертная оценка выполнения практического задания на учебной практике.

ковке, оценивать качество продукции и процессов в соответствии с установленными требованиями.	Составление показателей качества товаров.	
ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.	Составление показателей измерения товаров и их обоснование.	Решение ситуаций, экспертная оценка выполнения практического занятия, анализ документов.
ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.	Обоснование фактических показателей и их соответствие с регламентирующими документами. Оформление полученных результатов.	Анализ документов, устный опрос, экспертная оценка, зачет по учебной практике.

5.2 Результаты освоения общих компетенций

Результаты (освоенные ОК)	Основные показатели оценки результата	Методы оценки
1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей профессии.	Защита творческих работ, экскурсии в торговые предприятия. Наблюдение за достижениями студента на учебной практике.
2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области коммерческой деятельности	Наблюдение и контроль деятельности обучающегося в ходе решения различных профессиональных задач.
	Оценка эффективности и качества выполнения работ	Наблюдение и контроль деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы. Защита творческих работ
3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области коммерческой деятельности.	Наблюдение за деятельностью обучающегося в ходе решения ситуационных задач. Защита творческих работ.
4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Эффективный поиск необходимой информации, работа на ПК, использование Интернет-ресурсов.	Наблюдение за деятельностью обучающегося в ходе выполнения практических заданий, на учебной практике.
	Использование различных источников, включая электронные.	Наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе написания рефератов, сообщений. Защита творческих работ.
6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения и учебной практики.	Наблюдение за деятельностью обучающегося в ходе решения ситуационных задач, прохождения учебной практики.
7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития	Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля и	Наблюдение за деятельностью обучающегося в ходе выполнения практических заданий

<p>вита, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	<p>прохождении учебной практики.</p>	<p>самостоятельной работы студентов, выполнения учебно-исследовательской деятельности.</p>
<p>12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>Соблюдение норм законодательства и требований нормативных документов.</p>	<p>Наблюдение за деятельностью обучающегося в ходе выполнения практических заданий самостоятельной работы студентов, выполнения учебно-исследовательской деятельности, сдачи квалификационного экзамена.</p>

Задания для студентов по учебной практике
количество часов: 288 (8 недель).

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ

Учебная практика осуществляется по профессиональным модулям:
ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»
ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров»

ПМ.04 «Выполнение работ по рабочим профессиям-продавец»
является составной частью учебного плана специальности 38.02.04 Коммерция в торговле.

Формой отчетности студента по учебной практике является письменный *отчет о выполнении заданий по практике*, свидетельствующий о закреплении знаний и умений, приобретении практического опыта, формировании общих и профессиональных компетенций, освоении профессионального модуля.

Письменный отчет по учебной практике включает:

- титульный лист с печатью предприятия и подписями руководителей практики;
- приказ о прохождении практики на предприятии;
- характеристика руководителя практики от предприятия;
- ответы по каждому ежедневному заданию практики (задания выполняются студентом в указанной последовательности, ответы должны быть максимально подробными);
- оформление отчета в соответствии с требованиями;
- приложения к отчету (копии документов, схемы, таблицы и т.д.) прилагаются в конце и прошиваются вместе с отчетом.

К отчету прилагается пакет документов:

- отзыв руководителя практики от колледжа;
- оценка выполненных на практике работ;
- аттестационный лист по практике (не вшивается).

Выполненный отчет по учебной практике студент должен сброшюровать и сдать на проверку руководителю практики. По результатам выполненного отчета студенту выставляется зачет по практике, *только после этого* он допускается к сдаче квалификационного экзамена по ПМ.01, 03, 04.

Консультации по выполнению отчета по практике проводятся еженедельно.

1 неделя Характеристика магазина непродовольственных товаров

1-2. Знакомство с предприятием торговли: название, ОПФ (индивидуальный предприниматель, общество с ограниченной ответственностью, закрытое и открытое акционерное общество), месторасположение (адрес, район, удаленность от общественного транспорта и покупательских потоков); распорядок дня, штат и обязанности продавцов магазина; контингент покупателей, специализация торгового предприятия: ассортимент товаров, реализуемых в магазине; торговая площадь, в том числе площадь торгового зала; вид предприятия (универсам, универмаг, гастроном, торговый центр, торговый дом, супермаркет, минимаркет, гипермаркет);, форма продажи (самообслуживание, продажа через прилавок, продажа с открытой выкладкой, продажа по образцам и т.д.), вид здания (отдельно стоящее, встроено-пристроенное помещение в жилое или иное здание), контингент покупателей, экономические показатели (товарооборот, ср. цена на товары).

3. Характеристика планировки предприятия розничной торговли, основных функциональных групп помещений магазина, их расположения, взаимосвязи и соответствия требованиям организации торгово-технологического процесса. Ознакомьтесь с особенностями размещения торгового оборудования магазинов разных форм обслуживания (например: в магазинах с традиционной формой обслуживания, через прилавок, торговая мебель и оборудование размещается чаще всего по периметру торгового зала, соответственно зона покупателей располагается в центре помещения). Нарисовать планировку магазина.

4. Порядок закрытия и открытия магазина.

5. Ознакомление с организацией материальной ответственности в магазине. Обязанности работников по сохранности товарно-материальных ценностей и денежных средств. Договор о материальной ответственности. Ознакомление с порядком расчета с покупателями за проданный товар.

6. Порядок сдачи денежной выручки в магазине.

2 неделя

1. Обзор ассортимента товаров в магазине. Заполните таблицу по всем группам товаров.

Группы	Подгруппы	Виды товаров
1. Одежда	Швейные изделия: верхние изделия	Пальто, куртка, юбка, костюм
	Трикотаж: верхний	Джемпер, жакет, жилет.
	Трикотаж: бельевой	
	Трикотаж: чулочно-носочный	

2. Классификация ассортимента однородной группы товаров по частным признакам классификации.

3. Изготовители товаров (отечественные, региональные, зарубежные), их товарный имидж, особенности ассортимента, специализация. Заполните таблицу по всем группам товаров.

Наименование изготовителей	Характеристика видового ассортимента	Товарный имидж изготовителя

4-5. Анализ ассортиментной политики предприятия.

Выпишите факторы, влияющие на формирование ассортимента в вашем магазине.

Расчет показателя **широты** ассортимента (однородной группы товаров):

Фактическая широта: туфли, мокасины, сандалеты.....= 17 видов.

Базовую широту необходимо разработать самостоятельно с учетом прайс-листов предприятий изготовителей: туфли, мокасины, чуквяки, сапожки... (все перечислить).....= 38 видов.

Коэффициент рассчитывается по соотношению фактической и базовой широты: $17:38 = 0,45$.

Вывод: ассортимент очень узкий, не удовлетворяет потребностей по следующим видам:.....

Расчет показателя **полноты** ассортимента (отдельных видов, подгрупп продукции):

Фактическая глубина: (перечислить все разновидности).....=20

Базовая полнота:.....= 25

Коэффициент $20:25=0,8$

Вывод: ассортимент достаточно полный, удовлетворяющий не только групповые потребности, но и индивидуальные различных групп покупателей.

Расчет (предположение) **структуры** ассортимента товаров в магазине:

Группы товаров	Удельный вес, %
1. Молочные товары	34
2. Мясные товары	20
3. Кондитерская продукция	46
Итого:	100

Вывод.

6. Характеристика потребительских свойств ассортимента однородной группы товаров, а также особенностей различных видов товаров.

3 неделя

1. Характеристика торгово-технологического процесса на предприятии, его структура, содержание; операции, специфика в магазинах данного типа. Составьте структурно-логическую схему торгово-технологического процесса вашего магазина.

2. Хранение товаров в магазине.

3. Правила продажи товаров в магазине. Обмен доброкачественных и недоброкачественных товаров в магазине.

4-5. Приемка товаров в магазине.

6. Способы размещения и выкладка товаров в магазине. Мерчендайзинг.

4 неделя

1. Охарактеризуйте торговую мебель, которой оснащен ваш магазин.

2. Рассмотрите все виды торгового инвентаря, укажите его назначение.

3. Изучите подъемно-транспортное оборудование магазина: лифт, транспортер, тележки, штабелеры и другое. Фотоотчет.

4. Предпродажная подготовка товаров в магазине.

5-6. Анализ товарной информации 5-ти видов товаров на соответствие требований «3Д».

Структура маркировки	Характеристика:
Наименование	Костюм мужской
Изготовитель	Иркутская швейная фирма «Вид»
Нормативный документ	ГОСТ 12566-80
	И далее

Вывод:

5 неделя Характеристика магазина продовольственных товаров

1. Знакомство с предприятием торговли: название, ОПФ (индивидуальный предприниматель, общество с ограниченной ответственностью, закрытое и открытое акционерное общество), месторасположение (адрес, район, удаленность от общественного транспорта и покупательских потоков); распорядок дня, штат и обязанности продавцов

магазина; контингент покупателей, специализация торгового предприятия: ассортимент товаров, реализуемых в магазине; торговая площадь, в том числе площадь торгового зала; вид предприятия (универсам, универмаг, гастроном, торговый центр, торговый дом, супермаркет, минимаркет, гипермаркет), форма продажи (самообслуживание, продажа через прилавок, продажа с открытой выкладкой, продажа по образцам и т.д.), вид здания (отдельно стоящее, встроено-пристроенное помещение в жилое или иное здание), контингент покупателей, экономические показатели (товарооборот, ср. цена на товары).

2. Обзор ассортимента товаров в магазине. Заполните таблицу по всем группам товаров.

Группы	Подгруппы	Виды товаров
1. Кондитерские изделия		

3. Классификация ассортимента однородной группы продовольственных товаров по частным признакам классификации.

4. Изготовители товаров (отечественные, региональные, зарубежные), их товарный имидж, особенности ассортимента, специализация. Заполните таблицу по однородной группе товаров.

Наименование изготовителей	Характеристика видового ассортимента	Товарный имидж изготовителя

5. Расчет (предположение) структуры ассортимента товаров в магазине:

Группы товаров	Удельный вес, %
1. Молочные товары	34
2. Мясные товары	20
3. Кондитерская продукция	46
Итого:	100

Вывод.

6. Характеристика потребительских свойств ассортимента однородной группы товаров, а также особенностей различных видов товаров.

6 неделя

1. Правила ведения кассовой книги.

2. Хранение продовольственных товаров.

3. Правила продажи товаров в магазине. Обмен доброкачественных и недоброкачественных товаров в магазине.

4-5. Приемка товаров в магазине (по количеству и по качеству).

6. Анализ товарной информации 3-х видов товаров на соответствие требований «ЗД».

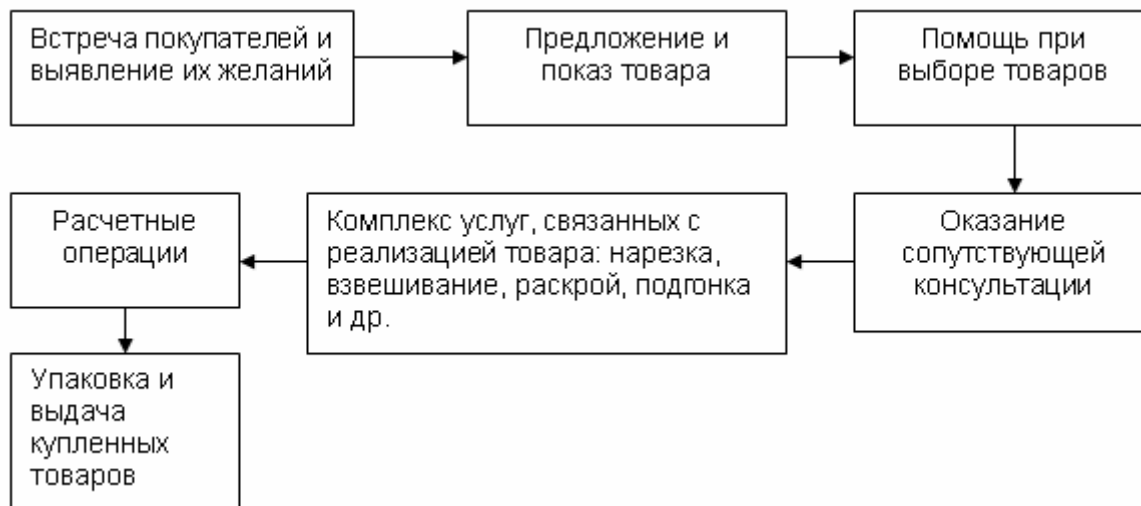
Например, Биойогурт «Черника»

Структура маркировки:	Характеристика:
Наименование	Биойогурт «Черника»
Изготовитель	Иркутский молочный завод
Нормативный документ	ГОСТ 1789-09
	И далее

Вывод:

7 неделя Обслуживание покупателей

1. Порядок и правила обслуживания покупателей, раскройте все элементы.



2. Особенности обслуживания пожилых покупателей в магазине. Правила показа изделий и их демонстрации.

3. Особенности обслуживания детей в магазине. Правила показа изделий и их демонстрации.

4. Изучите правила ведения и содержание Книги отзывов и предложений. Выписать ответы на жалобы покупателей.

5. Требования к качеству товаров.

6. Дефекты товаров и их идентификация.

8 неделя

1. Охарактеризуйте торговую мебель, которой оснащен ваш магазин.

2. Рассмотрите все виды торгового инвентаря, укажите его назначение.

3. Изучите подъемно-транспортное оборудование магазина: лифт, транспортер, тележки, штабелеры и другое. Фотоотчет.

4. Предпродажная подготовка товаров в магазине.

5. Анализ транспортной маркировки товаров.

6. Штриховое кодирование товаров.

5 неделя Магазин непродовольственных товаров (тот же магазин, как 1 семестре)

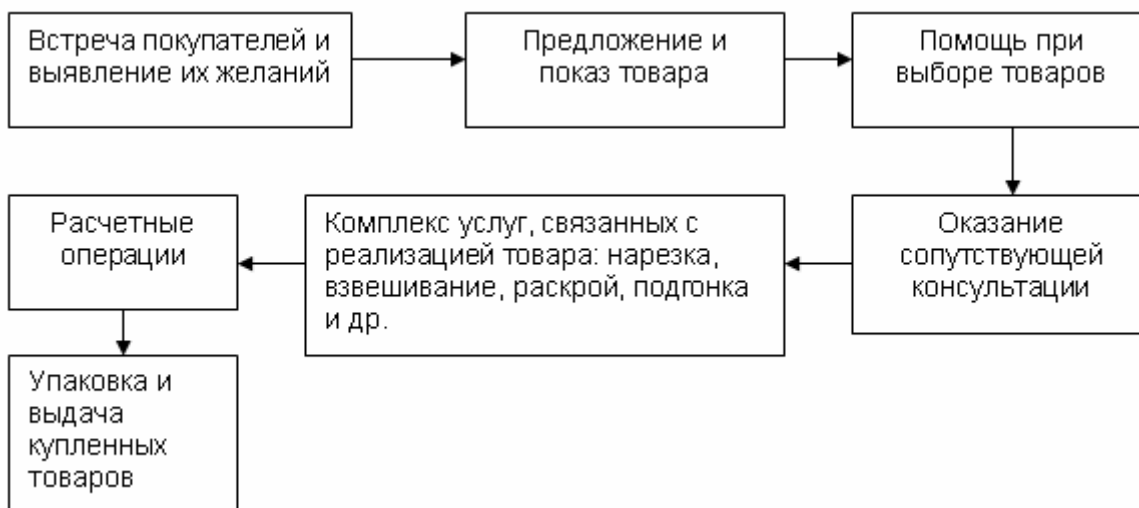
1. Изучение должностной инструкции продавца магазина. Характеристика требований к знаниям, уровню образования, права и обязанности.
2. Инвентаризация товаров в магазине. Порядок ведения учета товаров и ведения отчетности в магазине.
3. Метод продажи товаров в вашем магазине, раскройте его особенности, достоинства и недостатки.
4. Требования к культуре обслуживания покупателей в магазине
5. Изучите правила ведения и содержание Книги отзывов и предложений. Выписать ответы на жалобы покупателей.
6. Порядок рассмотрения жалоб покупателей, решение конфликтных ситуаций.

6 неделя

1. Правила ведения кассовой книги.
2. Требования к хранению товаров на складе магазина.
3. Правила работы розничного торгового предприятия.
- 4-5. Формы контроля работы магазина.
6. Методы стимулирования продажи товаров в магазине.

7 неделя Обслуживание покупателей

1. Порядок и правила обслуживания покупателей, раскройте все элементы.



2. Особенности обслуживания пожилых покупателей в магазине. Правила показа изделий и их демонстрации.
3. Особенности обслуживания детей в магазине. Правила показа изделий и их демонстрации.
4. Опишите «трудного покупателя» и разработайте правила его обслуживания.
5. Правила размещения и выкладки товаров в магазине.
6. Предпродажная подготовка товаров в магазине.

8 неделя

1. Требования к качеству товаров.
2. Дефекты товаров и их идентификация.
3. Документационное оформление некачественных товаров. Правила возврата. Заполните акт приемки, акт о расхождении в качестве товаров.
4. Характеристика основных и дополнительных услуг в магазине.
5. Анализ транспортной маркировки товаров.
6. Штриховое кодирование товаров.

Методические указания по написанию отчета

По окончании практики необходимо составить письменный отчет с приложением: характеристики-рецензии, выписки из приказа о приеме на практику, табеля выхода на работу, аттестационного листа. В отчете дается описание самостоятельно выполненных программных вопросов и заданий на примере конкретного предприятия.

Форма отчета (альбомная ориентация)

Наименование задания	Содержание выполненных заданий	Примечание руководителей практики
----------------------	--------------------------------	-----------------------------------

К отчету прилагаются необходимые таблицы, схемы, различные оформленные сопроводительные документы. Документы оформляются на бланках по всем правилам делопроизводства.

Отчет по учебной практике со всеми приложениями не должен превышать 30-35 листов. Текст работы должен быть выполнен печатным способом с использованием компьютера и принтера на одной стороне листа бумаги через полтора интервала. Цвет шрифта должен быть черным, высота букв, цифр и других знаков – не менее 1,8 мм (кегель 12-14 Times New Roman) с соблюдением следующих размеров полей: правое – 10 мм, левое – 20 мм, верхнее и нижнее – 20 мм; выравнивание текста – по ширине текста. Страницы работы следует нумеровать арабскими цифрами, соблюдая сквозную нумерацию по всему тексту работы. Номер страницы проставляют в центре нижней части листа без точки. Титульный лист включается в общую нумерацию страниц. Номер страницы на титульном листе не проставляют. Иллюстрации (чертежи, графики, схемы, компьютерные распечатки, диаграммы, фотоснимки) следует располагать в работе непосредственно после текста, в котором они упоминаются впервые или на следующей странице. Отчет должен быть сброшюрован, иметь титульный лист с печатью предприятия, и представляется студентом в колледж с характеристикой-отзывом от предприятия в сроки, установленные графиком. Отзыв должен быть подписан руководителем практики от предприятия, где студент проходил практику и заверен печатью этого предприятия. Образцы титульного листа, характеристики находятся в приложении.

В период учебной практики контроль за ежедневной работой студентов, с целью определения уровня приобретенных знаний, посещаемости и дисциплины, осуществляют специалисты-руководители практики от СПО.

Преподаватели консультируют студентов по всем разделам и вопросам программы практики, дают индивидуальные задания с учетом специфики деятельности предприятий и контролируют отработку программы практики, как по заданиям, так и по срокам их выполнения.

Руководитель практики от учебного заведения по итогам учебной практики выставляет оценку (дифференцированный зачет) на основании собеседования со студентом, выполнения индивидуального задания, с учетом личных наблюдений за работой, характеристики от предприятия.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Цикловая комиссия сервиса и рекреации

Отчет по учебной практике
специальности 38.02.04 Коммерция в торговле

Место прохождения практики _____
Выполнил студент группы _____, Ф.И.О. _____

Руководитель практики от предприятия
М.П. _____ оценка _____
Руководитель практики от БГУ:
_____ оценка _____

Иркутск, 2018 г.

Приложение Б

Содержание задания	Выполнение заданий	Примечание преподавателя

Табель выхода на работу

Дата	Время работы	Место работы	Оценка	Подпись руководителя
13.02.17	10.00-16.00	Магазин «Юничел»		

ХАРАКТЕРИСТИКА

На обучающегося _____ (ФИО) _____
группы _____ специальности _____,
проходившего практику с _____ по _____ 2017 г.
на базе _____

За время прохождения практики зарекомендовал (а) себя
(производственная дисциплина, прилежание, внешний вид, проявление интере-
са к специальности, регулярность ведения отчета, индивидуальные особенности
морально-волевые качества, честность, инициатива, уравновешенность, вы-
держка, отношение к покупателям)

Приобрел (а) практический опыт:

Освоил (а) профессиональные компетенции:

Освоил (а) общие компетенции:

Выводы, рекомендации:

Практику прошел (прошла) с оценкой

М.П. Руководитель практики (подпись)

Приказ о приеме на учебную практику

ИП Исакова магазин «Детская одежда»

г. Петухово

13 февраля 2017 г.

Приказ № 2

Принять Кардашову Ирину Сергеевну, студентку СПО БГУ, на учебную практику с 13 февраля по 11 марта 2017 г.

Руководителем назначить менеджера магазина, Соколову Наталью Сергеевну
Основание: направление БГУ

Директор магазина «Детская одежда» _____ Н.Е. Носкова
М.П.

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ ПО ПРАКТИКЕ

ФИО _____,

Обучающийся на 2 курсе по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция» (в торговле) в ВО Байкальский государственный университет успешно прошел (а) учебную практику по профессиональным модулям:

ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»

ПМ 03. «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров»

ПМ.04 «Выполнение работ по рабочим профессиям - продавец» «Продавец непродовольственных товаров», «Продавец продовольственных товаров»

В объеме 288 часов

наименование организации, юридический адрес

Виды работ, выполненных обучающимся во время практики	Качество (оценка) выполнения работ в соотв. с требованиями магазина, в котором проходила практика
1.1. Общая характеристика розничного торгового предприятия	
1.2. Характеристика услуг, оказываемых розничным торговым предприятием	
1.3. Характеристика торгового здания	
1.4. Характеристика планировки помещений магазина	
1.5. Характеристика планировки торгового зала магазина	
1.6. Характеристика торгово-технологического оборудования магазина	
1.7. Общая характеристика торгово-технологического процесса	
1.8. Приемка товаров по количеству	
1.9. Приемка товаров по качеству	
1.10. Хранение товаров в магазине	
1.11. Предпродажная подготовка товаров в магазине	
1.12. Размещение и выкладка товаров в торговом зале	
2.1. Ознакомление с ассортиментом товаров	
2.2. Анализ ассортимента товаров в магазине	
2.3. Изучение факторов формирования ассортимента товаров	
2.4. Изучение изготовителей товаров	
2.5. Изучение качества товаров	
2.6. Ознакомление с дефектами товаров	
2.7. Виды товарной информации	
2.8. Штриховое кодирование	
2.9. Информационные знаки	
2.10. Информационные знаки	
2.11. Товарная маркировка	
2.12. Торговая маркировка	
2.13. Транспортная маркировка	
3.1. Требования к профессиональным знаниям продавца	
3.2. Должностные обязанности продавца	

3.3. Права и ответственность продавца	
3.4. Подготовка рабочего места продавца	
3.5. Работа продавца с товаром	
3.6. Инвентаризация товаров	
3.7. Операции по обслуживанию покупателей	
3.8. Формы обслуживания покупателей	
3.9. Культура обслуживания в магазине	
3.10. Правила работы розничного торгового предприятия	
3.11. Правила продажи товаров	
3.12. Стимулирование продажи товаров	

Характеристика учебной и профессиональной деятельности обучающегося во время учебной практики (самостоятельность, активность и инициатива студента, исполнительская дисциплина, ответственность)

Профессиональный модуль ПМ.01 «Организация и управление торговле-сбытовой деятельностью» _____
(освоен /не освоен)

Профессиональный модуль ПМ 03. «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров» _____
(освоен /не освоен)

Профессиональный модуль ПМ.04 «Выполнение работ по профессиям «Продавец непродовольственных товаров», «Продавец продовольственных товаров» _____
(освоен /не освоен)

Дата «__» _____ 2019 г.

Подпись руководителя практики _____/мастер п/о
Ф.И.О.

Подпись ответственного лица организации (базы практики) _____
Ф.И.О, должность

ОТЗЫВ РУКОВОДИТЕЛЯ ПРАКТИКИ на студента

(ФИО студента)

проходившего практику с _____ по _____ 2019 г.

в _____

(наименование предприятия)

(юридический адрес предприятия)

За время прохождения учебной практики на предприятии студент колледжа выполнил основные виды профессиональной деятельности, в результате которых им были освоены следующие компетенции:

Профессиональные и общие компетенции	Освоение компетенции
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 предприятий розничной и оптовой торговли.	
ПК.1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	
ПК.1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	
ПК.1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	
ПК.1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	
ПК.1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	
ПК.1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	
ПК.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 продукции и процессов в соответствии с установленными требованиями	
ПК.3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные	
ПК.3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю	
ОК.1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	
ОК.2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	
ОК.3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	
ОК.4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных, профессионального развития	
ОК.5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	
ОК.6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	
ОК.7. Самостоятельно определять задачи профессионального личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	
ОК.8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.	
ОК.9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.	
ОК.10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.	
ОК.11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.	
ОК.12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	

Руководитель практики от БГУ _____ (подпись) _____ (ФИО)

