

Рабочая программа по учебной практики

Специальность 38.02.08 Торговое дело

СОДЕРЖАНИЕ

1.	ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	4
2.	РЕЗУЛЬТАТЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	6
3.	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	7
4.	УСЛОВИЯ ПРОВЕДЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	12
5.	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ	16
6.	ЗАДАНИЯ ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ	21
7.	МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОСТАВЛЕНИЮ ОТЧЕТА ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ	23

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1 Место учебной практики в структуре основной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена

Рабочая программа учебной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом для специальности СПО 38.02.08 Торговое дело в части освоения основных видов профессиональной деятельности и соответствующих профессиональных компетенций:

ПК 1.1 Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.

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 профессиональными компетенциями 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:

навыки:

- выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;
- организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;
- приемки товаров по количеству и качеству;
- соблюдения правил охраны труда.
- проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;
- составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации.

знать:

- стандарты и требования к товарной продукции;
- виды торговых структур;
- форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка;

- средств, методов, инноваций в отрасли;
- организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;
- требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
- основных и дополнительных услуг оптовой и розничной;
- требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;
- правил торговли;
- количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.

уметь:

- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;
- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
- проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;
- осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных и непродовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);
- управления полочным пространством магазина в облачной АВМ SHELF;
- оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;
- осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;
- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;
- создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей.

1.3 Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной практики:

Всего 4 недели, 144 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

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

Общих (ОК) компетенций:

Код	Наименование результатов практике
ОК.1	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.
ОК.4	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

Профессиональных (ПК) компетенций:

Код	Наименование результатов практике
ПК.1.1.	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
ПК.1.6.	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1 Тематический план учебной практики

Коды формируемых компетенций	Наименование профессионального модуля	Объем времени на практику	Сроки проведения
ОК 01, 04; ПК 1.1, 1.6	ПМ.04 Выполнение работ по рабочим профессиям МДК 04.01 Выполнение работ по профессиям «Продавец продовольственных товаров»/»Продавец непродовольственных товаров».	4 недели (144 часа)	1-2 семестр
Итого		4 недели (144 часа)	

3.2 СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Виды деятельности	Наименование МДК с указанием тем, обеспечивающих выполнение видов работ	Виды работ	Содержание освоенного учебного материала, необходимого для выполнения видов работ	Количество часов
Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих	МДК.04.01. Выполнение работ по профессиям «Продавец непродовольственных товаров» / «Продавец продовольственных товаров» УП.01. Учебная практика			144
	Безопасность жизнедеятельности	Организационное собрание (цели и задачи практики. Формы отчётной документации по практике). Прохождение инструктажа по ППБ и ТБ на рабочих местах.	Задание по учебной практике (Методические рекомендации и задания для прохождения учебной практики (специальность 08.02.08 Торговое дело Инструкции по ППБ и ТБ	2
	Тема «Классификация предприятий розничной торговли»	Общая характеристика розничного торгового предприятия	Общая характеристика розничного торгового предприятия	4
	Тема «Виды торговых зданий», «Устройство магазина»	Характеристика вида здания, его особенностей; оценка соответствия здания основным требованиям. Характеристика основных функциональных групп помещений магазина, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса.	Характеристика торгового здания и планировки помещений магазина	4
	Тема «Планировка торгового зала»	Характеристика вида планировки торгового зала, расположение оборудования и зоны расчета, направление покупательского потока.	Характеристика планировки торгового зала магазина	4
	Тема «Торгово-технологическое оборудование	Характеристика видов торгово-технологического оборудования, принципов размещения, оценка рациональности его использования и достаточности с учетом профиля магазина.	Характеристика торгово-технологического оборудования магазина	4

	Тема «Торгово-технологический процесс в магазине»	Характеристика структуры, содержания и специфики торгово-технологического процесса в магазине.	Общая характеристика торгово-технологического процесса	6
	Приемка товаров по количеству	Порядок и сроки проведения, документальное оформление, действия в случае обнаружения недостатка товаров по количеству.		6
	Приемка товаров по качеству	Порядок и сроки проведения, документальное оформление, действия в случае обнаружения некачественных товаров.		6
	Хранение товаров в магазине	Правила размещения и укладки отдельных групп товаров на хранение, режим и сроки хранения отдельных групп товаров, обеспечение сохранности товаров.		6
	Предпродажная подготовка товаров в магазине	Характеристика основных и вспомогательных операций, особенности подготовки к продаже отдельных групп товаров, наличие специального помещения и оборудования.		6
	Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Мерчандайзинг.	Характеристика основных принципов размещения товарных групп в торговом зале, принципы выкладки отдельных групп товаров на торговом оборудовании.		6
	Тема «Ассортимент товаров»	Классификация товаров на группы, подгруппы, виды и разновидности.	Ознакомление с ассортиментом товаров	6
	Анализ ассортимента товаров в магазине	Характеристика ассортимента товаров: полноты, широты, глубины.		6
	Изучение факторов формирования ассортимента товаров	Характеристика основных факторов, влияющих на формирование ассортимента товаров в магазине.		6
	Изучение изготовителей, поставщиков товаров	Характеристика основных изготовителей по всем группам товаров (название, местонахождение, специализация).		6
	Тема «Качество товаров»	Характеристика факторов, формирующих качество реализуемых товаров в магазине.	Изучение качества товаров	6

	Ознакомление с дефектами товаров	Характеристика видов и причин возникновения дефектов, реализуемых товаров в магазине.		4
	Тема «Средства товарной информации»	Характеристика видов товарной информации, используемых в магазине.	Виды товарной информации	4
	Штриховое кодирование	Характеристика его сущности, назначения и порядка использования в магазине.		4
	Информационные знаки	Характеристика видов информационных знаков, используемых для маркировки товаров.		4
	Товарная маркировка	Характеристика ее сущности, назначения, основные носители.		4
	Торговая маркировка	Характеристика ее сущности, назначения, основные носители.		4
	Транспортная маркировка	Характеристика ее сущности, назначения, основные носители.		4
	Тема «Должностная характеристика (инструкция) продавца»	Характеристика основных требований к знаниям и уровню образования претендента на должность продавца (НД).	Требования к профессиональным знаниям 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
	Тема «Выполнение технологических операций»	Порядок подготовки оборудования, инвентаря, упаковочного материала и т.д.	Подготовка рабочего места продавца	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, работа с ТСД	Порядок проведения учета товаров и ведения отчетности на рабочем месте продавца.		2
	Тема «Обслуживание покупателей»	Характеристика основных операций по обслуживанию покупателей. Консультирование покупателей.	Технология розничной продажи товаров. Операции по обслуживанию покупателей	8

	Формы обслуживания покупателей	Методы продажи товаров, специфика обслуживания покупателей при различных методах продажи товаров.		2
	Культура обслуживания в магазине	Перечень нормативных документов, регулирующих качество обслуживания, порядок рассмотрения жалоб покупателей, решение конфликтных ситуаций и т. д.		2
	Тема «Продажа товаров в магазине»	Анализ соблюдения основных правил работы розничного торгового предприятия и видов контроля (внутрифирменный, гос.).	Правила работы розничного торгового предприятия	2
	Правила продажи товаров	Характеристика правил продажи отдельных видов товаров в магазине.		2
	Стимулирование продажи товаров	Мероприятия по стимулированию продажи товаров в магазине.		2
	Тема «Услуги розничной торговли»	Характеристика основных и дополнительных услуг, их назначение и специфика, оценка качества услуг розничной торговли.	Характеристика услуг, оказываемых розничным торговым предприятием	2
Итого				144

4. УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1 Требования к документации, необходимой для проведения учебной практики:

В образовательном учреждении по каждой реализуемой специальности предусматривается следующая основная документация по практике:

- положение об учебной 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.

По результатам практики обучающийся должен заполнить дневник и составить отчет. Дневник должен быть заполненный, с кратким изложением проводимых видов работ. Отчёт о прохождении практики должен состоять из подробного отчета (согласно заданий на практику) о выполнении работ и приложений, 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, отражающий ежедневный объем выполненных работ. Студент в один из последних дней практики защищает отчет по практике на базе организации, участвующей в проведении практики. Оценка работы студента на практике основывается на отзыве руководителя практики, оформлении и содержании отчёта, ответах на вопросы, деятельности в период практики.

4.2. Требования к материально-техническому обеспечению учебной практики

Реализация программы учебной практики обеспечена наличием баз практики. 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.

4.3 Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет – ресурсов, дополнительной литературы

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к нескольким электронно-библиотечным системам (электронным библиотекам):

– Электронно-библиотечная система IPRbooks, Адрес доступа: <http://iprbookshop.ru> доступ круглосуточный неограниченный из любой точки Интернет при условии регистрации в БГУ;

– Универсальная справочно-информационная полнотекстовая база данных ООО «ИВИС», адрес доступа: www.ebiblioteka.ru, доступ круглосуточный неограниченный из любой точки Интернет при условии регистрации в БГУ;

– Электронная библиотека Издательского дома «Гребенников», адрес доступа: www.grebennikon.ru; доступ с компьютеров сети БГУ (по IP-адресам)

– Научная электронная библиотека «Киберленинка», адрес доступа: <http://cyberleninka.ru>, доступ круглосуточный, неограниченный для всех пользователей, бесплатное чтение и скачивание всех научных публикаций, в том числе пакет «Юридические науки», коллекция из 7 журналов по правоведению;

– НЭБ «eLibrary», адрес доступа: www.elibrary.ru, доступ к российским журналам, находящимся полностью или частично в открытом доступе при условии регистрации;

– Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам», поставщик – Федеральное государственное автономное учреждение «Государственный научно-исследовательский институт информационных технологий и телекоммуникаций», адрес доступа: <http://window.edu.ru>, доступ свободный к интегральному каталогу образовательных Интернет-ресурсов и к электронной библиотеке учебно-методических материалов для общего и профессионального образования, доступ круглосуточный неограниченный для всех пользователей;

– Изд-во «Лань», адрес доступа: <http://e.lanbook.com>, бесплатный полнотекстовый доступ к 7 коллекциям издательства;

– Доступ к электронному каталогу библиотеки университета, адрес доступа: <http://lib-catalog.isea.ru>.

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/#ixzz4W35l3RCE>

3. Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. N 184-ФЗ «О техническом регулировании» Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/12129354/1/#ixzz4W37EwMoH>

4. Постановление Правительства РФ от 31 декабря 2020 г. N 2463 Об утверждении Правил продажи товаров по договору розничной купли-продажи, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование потребителя о безвозмездном предоставлении ему товара, обладающего этими же основными потребительскими свойствами, на период ремонта или замены такого товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих обмену, а также о внесении изменений в некоторые акты Правительства РФ.

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.

Основные источники:

10. Андреева О.Н. Профессия продавец (2-е издание) : практическое пособие / Андреева О.Н.. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 232 с. — ISBN 978-5-394-01665-3. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/57027.html> (дата обращения: 01.06.2022). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей.

11. Башаримова С.И. Организация торговли. Практикум : учебное пособие / Башаримова С.И., Грицкова Я.В., Дасько М.В.. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 295 с. — ISBN 978-985-503-941-0. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/93390.html> (дата обращения: 01.06.2022). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

12. Дашков Л.П. Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров / Дашков Л.П., Солдатова Н.Ф.. — Москва : Дашков и К, 2022. — 212 с. — ISBN 978-5-394-04840-1. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/120716.html> (дата обращения: 01.06.2022). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей.

13. Рябкова Д.С. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров : учебник для СПО / Рябкова Д.С., Левкин Г.Г.. — Саратов : Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 200 с. — ISBN 978-5-4486-0533-8, 978-5-4488-0226-3. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/80293.html> (дата обращения: 01.06.2022). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей

14. Сухов В.Д. Маркетинг : учебник / Сухов В.Д., Киселев А.А., Сазонов А.И.. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2022. — 353 с. — ISBN 978-5-4497-1589-0. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL:

<https://www.iprbookshop.ru/119289.html> (дата обращения: 01.06.2022). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей.

15. Товароведение однородных групп непродовольственных товаров : учебник для бакалавров / Т.И. Чалых [и др.]. — Москва : Дашков и К, 2019. — 760 с. — ISBN 978-5-394-03285-1. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/85738.html> (дата обращения: 01.06.2022). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей.

Дополнительные источники:

16. Товароведение и экспертиза швейных, трикотажных и текстильных товаров : учебное пособие / И.Ш. Дзахмишева [и др.]. — Москва : Дашков и К, 2019. — 345 с. — ISBN 978-5-394-03085-7. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/85321.html> (дата обращения: 01.06.2022). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

17. Славнова Т.П. Товароведение и экспертиза одежно-обувных и пушно-меховых товаров : учебное пособие для бакалавров / Славнова Т.П.. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 168 с. — ISBN 978-5-394-03223-3. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/83151.html> (дата обращения: 01.06.2022). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Периодические издания

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

Интернет-ресурсы

23. <http://elibrary.ru/> - Научная электронная библиотека
24. <http://www.edu.ru/> - Российское образование: федеральный образовательный портал
25. <http://www.rosпотребнадзор.ru/> Роспотребнадзор
26. <http://www.megaplan.info/marketing/874-planirovanie-materialno-tehnicheskoy-bazy-torgovli.html>
27. <http://studyspace.ru/marketing-tovarovvedenie/organizatsiya-optovoy-i-rozничной-torgovli-vyistavki-yarmarki-auktsi.html>
28. <http://ozpp.ru/>
29. <http://lib.isca.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 Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	Правильность выбора средств для сбора информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий. Точность и эффективность использования средств сбора информации. Правильность выполнения анализа информации о потребностях. Контроль выполнения договорных обязательств.	Текущий контроль, наблюдение за деятельностью студента в процессе освоения программы учебной практики и оценка достижения результата через: - отработку практических навыков; - выполнение заданий в отчетах.
ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.	Правильность определения видов товарных запасов	Текущий контроль, 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.	
	Правильность применения нормативной документации по приемке товаров по количеству и качеству	
	Соответствие сроков, процедуры и порядка приемки товаров установленным требованиям.	
	Правильность расчета имущественных санкций за нарушения, выявленные в процессе приемки.	
	Правильность установления соответствие вида и типа розничной и оптовой торговой организации идентификационным признакам.	
	Правильность распознавания торговых организаций по видам и типам	
	Правильность применения классификации услуг розничной и оптовой торговли	
	Правильность объяснения структуры технологических процессов в магазинах и оптовых предприятиях	
	Соответствие применяемой технологии розничной и оптовой торговли требованиям	
	Правильность и точность объяснения составных элементов процесса торгового обслуживания покупателей	

	Правильность и точность применения терминологии торгового дела.	
	Правильность применения методов, средств и приемов управления и делового общения.	
	Правильность выбора критериев для решения вопроса о рациональном перемещении материальных потоков; умение пользоваться приемами и методами логистики.	
	Соответствие порядка эксплуатации торгово-технологического оборудования правилам.	
	Соблюдение техники безопасности при эксплуатации оборудования.	
	Соблюдение правил охраны труда при работе с оборудованием.	
	Соблюдение данных бухучета при проведении учета товаров.	
	Соблюдение ассортиментной политики торгового предприятия, правильность формирования ассортимента.	
	Правильность определения номенклатуры показателей качества.	
	Правильность определения групповой принадлежности товаров, их классификация и товароведная характеристика.	
	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.	
	Правильность проведения оценки качества и объяснения маркировки, работа с нормативно-техническими документами.	
	Правильность сопоставления условий и сроков хранения товаров по нормативным документам и на практике.	
	Правильность сопоставления санитарно-эпидемиологических требований к товарам по нормам СанПиН и в магазине. Составление показателей качества товаров.	

	Составление показателей измерения товаров и их обоснование.	
--	---	--

5.2 Результаты освоения общих компетенций

Результаты (освоенные ОК)	Основные показатели оценки результата	Методы оценки
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.	Демонстрация способов решения задач профессиональной деятельности применительно к личным контекстам.	Наблюдение за достижениями студента на учебной практике.
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями и руководителями практики от предприятия в ходе обучения и практики.	Наблюдение и контроль деятельности обучающегося в ходе решения различных профессиональных задач.
	Оценка эффективности и качества выполнения работ	Экспертное наблюдение за работой студентов на учебной практике.

5.3 Результаты освоения знаний, умений и навыков

Результаты	Основные показатели оценки результата	Методы оценки
Н 1 выполнения торговых-технологических операций, в т. ч. с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью	Демонстрация способов решения задач профессиональной деятельности применительно к личным контекстам.	Наблюдение за достижениями студента на учебной практике.
Н 2 организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями и руководителями практики от предприятия в ходе обучения и практики.	Наблюдение и контроль деятельности обучающегося в ходе решения различных профессиональных задач.
Н 3 приемки товаров по количеству и качеству;	Оценка эффективности и качества выполнения работ	Экспертное наблюдение за работой студентов на учебной практике.
Н 4 соблюдения правил охраны труда		
Н 5 проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках		
Н 6 проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию орга-		

низации на внутренних и внешних рынках		
Н 7 составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации.		
3 1 стандарты и требования к товарной продукции	Правильность применения и выполнения торговых операций	Текущий контроль, наблюдение за работой студента на учебной практике.
3 2 виды торговых структур		
3 3 форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка		
3 4 средств, методов, инноваций в отрасли		
3 5 организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле		
3 6 организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле		
3 7 организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле		
3 8 организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле		
3 9 требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота		
3 10 основных и дополнительных услуг оптовой и розничной		
3 11 требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность		
3 12 количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности		
У 1 пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках	Соответствие применяемой технологии розничной и оптовой торговли. Правильность и точность применения терминологии торго-	Проверка и защита отчета по учебной практике.

У 2 осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ	вого дела.	
У 3 проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства		
У 4 осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных и непродовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей)		
У 5 управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF		
У 6 оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС		
У 7 осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций		
У 8 оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ		
У 9 анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров		
У 10 создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей		
У 11 анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров.		

6. Задания по учебной практике

1 неделя Характеристика магазина непродовольственных товаров

1-2. Знакомство с предприятием торговли: название, ОПФ (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), 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. Ознакомиться 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.

6. Порядок сдачи денежной выручки в магазине. Инкассация.

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, чукьяки, 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, инвентарь, подъемно-транспортное оборудование, которыми оснащен магазин.

2-3. Анализ товарной информации 3- 5-ти видов товаров на соответствие требований «ЗД».

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

Вывод:

4-6. Порядок и правила обслуживания покупателей, раскройте все элементы.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ОТЧЕТА ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ

Учебная практика осуществляется по профессиональному модулю ПМ.04 Выполнение работ по рабочим профессиям МДК 04.01 Выполнение работ по профессиям «Продавец продовольственных товаров»/»Продавец непродовольственных товаров».

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

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);
- приложения к отчету (копии документов, схемы, таблицы и т.д.) прилагаются в конце и прошиваются вместе с отчетом. Кроме того к отчету прилагается пакет документов по практике:
 - отзыв руководителя практики от колледжа;
 - оценка выполненных на практике работ;
 - аттестационный лист по практике (Приложения 1-6).

Выполненный отчет по учебной практике студент должен 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.

Правила оформления текстовой части

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. Образцы титульного листа, характеристики находятся в приложении.

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
Байкальский государственный университет
Колледж Байкальского государственного университета
Цикловая комиссия сервиса и рекреации

ОТЧЕТ ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ

Специальность 38.02.08 Торговое дело

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

Обучающийся	<u>Х</u>	Н. И. Иванов, группа
Руководитель практики от колледжа	<u>Х</u>	А.В. Степанченко, преподаватель

Иркутск, 2024 г.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ДНЕВНИК
прохождения учебной практики

Студента _____

Специальность _____

Наименование организации _____

Время прохождения практики:

Начало « _____ » _____ 20 ____ г.

Окончание « _____ » _____ 20 ____ г.

Продолжительность практики: 144 часа

Руководитель практики от ФГБОУ ВО «БГУ»

(фамилия, имя, отчество, должность)

Иркутск 20 _____

ХАРАКТЕРИСТИКА

На обучающегося _____ (ФИО)
группы _____ специальности 38.02.08 Торговое дело,
проходившего практику с 16.02.2024 года по 14.03.2024 г.
в магазине _____

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

Приобрел (а) практический опыт:

Освоил (а) профессиональные компетенции:

Освоил (а) общие компетенции:

Выводы, рекомендации:

Практику прошел (а) с оценкой

М.П. Руководитель практики (подпись) _____

**ОТЗЫВ РУКОВОДИТЕЛЯ ПРАКТИКИ
на студента ФГБОУ ВО БГУ
Колледжа Байкальского государственного университета**

(ФИО студента)
проходившего практику с 16 февраля по 14 марта 2024 г.

В _____
(наименование предприятия)

(юридический адрес предприятия)

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

Профессиональные и общие компетенции	Освоение компетенции
ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	
ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.	
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.	
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.	

Руководитель практики от КБГУ _____ Степанченко А.В.

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ ПО ПРАКТИКЕ

ФИО _____,

Обучающийся по специальности 38.02.08 Торговое дело в ФГБОУ ВО БГУ Колледжа Байкальского государственного университета успешно прошел(а) учебную практику по профессиональному модулю: ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»: «Продавец непродовольственных товаров», «Продавец продовольственных товаров» в объеме 144 часа

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. Общая характеристика розничного торгового предприятия	
2. Характеристика услуг, оказываемых розничным торговым предприятием	
3. Характеристика торгового здания	
4. Характеристика планировки торгового зала магазина	
5. Характеристика торгово-технологического оборудования магазина	
6. Общая характеристика торгово-технологического процесса	
7. Приемка товаров по количеству	
8. Приемка товаров по качеству	
9. Хранение товаров в магазине	
10. Предпродажная подготовка товаров в магазине	
11. Размещение и выкладка товаров в торговом зале	
12. Ознакомление с ассортиментом товаров	
13. Анализ ассортимента товаров в магазине	
14. Изучение факторов формирования ассортимента товаров	
15. Изучение изготовителей, поставщиков товаров	
16. Изучение качества товаров	
17. Ознакомление с дефектами товаров	
18. Виды товарной информации	
19. Товарная маркировка	
20. Требования к профессиональным знаниям продавца	
21. Подготовка рабочего места продавца	
22. Работа продавца с товаром	
23. Инвентаризация товаров в магазине (работа с ТСД)	
24. Операции по обслуживанию покупателей	
25. Культура обслуживания в магазине	
26. Правила работы розничного торгового предприятия	
27. Правила продажи и обмена товаров	
28. Стимулирование продажи товаров	

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

Профессиональный модуль ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»: «Продавец непродовольственных товаров», «Продавец продовольственных товаров»

ОСВОЕН

Дата «14» марта 2024 г.

Подпись руководителя практики _____ / Степанченко А.В.

Подпись ответственного лица организации (базы практики) _____

ФИО, должность

М.П.

ОЦЕНКА ВЫПОЛНЕННЫХ РАБОТ НА ПРАКТИКЕ

(Фамилия, Имя, Отчество студента полностью)

Обучающая (ий) ся по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело в ФГБОУ ВО БГУ Колледжа Байкальского государственного университета прошел(а) учебную практику по профессиональному модулю ПМ 04 в объеме 144 часа.

с «___» _____г. по «___» _____г. и с «___» _____г. по «___» _____г.

в _____
(наименование предприятия)

(юридический адрес предприятия)

Виды и качество выполнения работ студентом на практике

Дата	Виды работ, выполненные студентом на практике, освоенные компетенции	Оценка руководителя практики
	Характеристики розничного торгового предприятия	
	Характеристика здания магазина, помещений и торгово-технологического процесса	
	Участие в приемке товаров по количеству и качеству, в подготовке товаров к продаже и размещении товаров в магазине	
	Изучение мебели магазина, инвентаря, оборудования и анализ оснащенности предприятия	
	Изучение ассортимента товаров предприятия, их классификация	
	Изучение маркировки и упаковки товаров, анализ товарной информации	
	Анализ ассортиментной политики торговой организации. Участие в работе с поставщиками и потребителями	
	Приемка товаров по количеству и качеству. Оценка качества товаров в процессе реализации. Дефекты	
	Оценка качества обслуживания, услуг розничной торговли	
	Изучение и анализ соблюдения санитарно-гигиенических требований (ПК 3.6)	
	Размещение товаров	
	Контроль условий и сроков хранения и транспортировки товаров	
	Изучение порядка проведения инвентаризации в магазине	
	Изучение правил продажи и обмена товаров	
	Ознакомление с классификацией, показателями формирования ассортимента продовольственных и непродовольственных товаров	
	Анализ ассортиментной политики предприятия. Расчет показателей ассортимента	
	Характеристика потребительских свойств ассортимента однородной группы товаров, а также их особенностей	
	Порядок сдачи денежной выручки в магазине. Порядок расчета с покупателями за проданный товар	
	Виды товарной информации	
	Обслуживание покупателей	

Итоговая оценка по учебной практике _____

М.П. Руководитель практики от предприятия _____

