



Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация
«Многопрофильная Академия непрерывного образования»
АНПОО «МАНО»
Колледж

ПРИНЯТО

Решением Педагогического совета

АНПОО «МАНО»

Протокол № *01-01/28 от*

29.05.2023 г.



УТВЕРЖДАЮ

Директор АНПОО «МАНО»

[Signature]
В.И. Гам

29 мая 2023 г.

РАБОЧАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

**ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПРАКТИКИ
по профессиональному модулю**

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

для специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Заочная форма обучения

Программа производственной практики профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

Организация-разработчик:

АНПОО «Многопрофильная Академия непрерывного дополнительного образования».

Разработчик: Плотникова Инна Аглымовна, преподаватель.

Белякова С.А., преподаватель.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПРАКТИКИ	ПРОГРАММЫ ПРОФИЛЮ	стр. 4
2. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПРАКТИКИ	СОДЕРЖАНИЕ ПРОФИЛЮ	8
3. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПРАКТИКИ	ИТОГАМ ПРОФИЛЮ	9
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПРАКТИКИ	ОСВОЕНИЯ ПРОФИЛЮ	9
5. ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМЫХ УЧЕБНЫХ ИЗДАНИЙ, ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ, ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ		14

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

ПМ. 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

1.1. Место производственной (по профилю специальности) практики в структуре основной профессиональной образовательной программы

Программа производственной (по профилю специальности) практики является частью основной профессиональной образовательной программы (далее – ОПОП) по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям), в части освоения основного вида профессиональной деятельности: Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

1.2. Цель производственной (по профилю специальности) практики

Целью производственной (по профилю специальности) практики является освоение вида профессиональной деятельности «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности», закрепление и углубление знаний и умений, формирование общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта в рамках профессионального модуля ПМ.02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности».

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен

иметь практический опыт:

- оформления финансовых документов и отчетов;
- проведения денежных расчетов;
- расчета основных налогов;
- анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;
- выявления потребностей (спроса) на товары;
- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
- участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;
- анализа маркетинговой среды организации;

уметь:

- составлять финансовые документы и отчеты;
- осуществлять денежные расчеты;
- пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;
- рассчитывать основные налоги;
- анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;

- применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;
- выявлять, формировать и удовлетворять потребности;
- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
- проводить маркетинговые исследования рынка;
- оценивать конкурентоспособность товаров;

знать:

- сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;
- финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;
- основные положения налогового законодательства;
- функции и классификацию налогов;
- организацию налоговой службы;
- методику расчета основных видов налогов;
- методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;
- составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;
- средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;
- методы изучения рынка, анализа окружающей среды;
- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;
- этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом.

ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА:

5.1. Менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

ОК 1. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ОК 2. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ОК 3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ОК 4. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

ОК 6. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения.

ОК 7. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.

5.2. Менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

5.2.2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

1.3. Количество часов на освоение программы практики

Рабочая программа рассчитана на прохождение студентами практики в объеме 72 часа.

1.4. Требования к базам производственной (по профилю специальности) практики

Практика проводится согласно календарному учебному графику, утвержденному директором колледжа. Практика обучающихся проводится в организациях на основе прямых договоров между колледжем и организацией, в которую направляются обучающиеся. Направление деятельности организаций должно соответствовать профилю подготовки обучающихся.

Производственная практика организуется и проводится в коммерческих организациях.

2. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

Наименование профессионального модуля, МДК, разделов	Содержание практики, виды работ, задания	Объем часов
<p>МДК 02.01 Финансы, налоги и налогообложение</p> <p>МДК 02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности</p> <p>МДК 02.03 Маркетинг</p>	<p>Задание на производственную практику (виды работ):</p> <p>Раздел 1. Оформление финансовых документов и отчетов Ознакомление с финансовыми документами и отчетами. Составление перечня финансовых документов. Участие в составлении и оформлении финансовых документов. Составление приходных, расходных документов к товарному отчету. Оформление товарного отчета. Составление актов уценки или списания на нестандартные товары, брак, отходы, недостачу, пересортицу товаров. Ознакомление с приемосдаточными актами при передаче материальных ценностей. Ознакомление с переоценкой и уценкой товаров. Овладение навыками оформления документов по переоценке и уценке товаров.</p> <p>Раздел 2. Маркетинговая информация и маркетинговые исследования Обработка и анализ маркетинговой информации (выявление спроса на товары, реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка, участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций). Описание ассортимента предприятия. Выявление, формирование и удовлетворение потребностей потребителей. Разработка рекламы. Разработка программы маркетингового исследования Виды маркетинговых коммуникаций, применяемых на предприятии Ознакомление со сбытовой политикой организации и каналами распределения. Реализация мероприятий по стимулированию сбыта. Анализ маркетинговой среды организации. Анализ внутренней среды организации. Анализ потребителей по уровню доходов, полу, возрасту и пр. признакам. Анализ конкурентной среды организации. Предложения по повышению конкурентоспособности организации</p>	<p style="text-align: center;">72</p>

	Дифференцированный зачет	
		Всего: 72

3. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ ПО ИТОГАМ ПРАКТИКИ

- дневник практиканта,
- отчет студента о проделанной работе,
- характеристика руководителя практики от принимающей стороны.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦМАЛЬНОСТИ) ПРАКТИКИ

Работа над отчетом по практике должна позволить руководителю оценить уровень развития следующих профессиональных и общих компетенций студента:

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК.2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.	Правильность выполнения процедур чтения и анализа данных бухгалтерского учета и отчетности, выполнения необходимых расчетов и заполнения документов по планированию и контролю коммерческой деятельности. Качество оформления и защиты выполненных практических работ.	Наблюдение за ходом выполнения практических заданий. Оценка: - письменных и устных опросов; - результатов расчетов и заполнения форм документации; - выполнения самостоятельной работы.
ПК.2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	Правильность выполнения процедур составления форм текущей документации и отчетности в соответствии с нормативными документами с использованием автоматизированных систем. Качество оформления и защиты выполненных практических работ.	Наблюдение за ходом выполнения практических заданий и оценка результатов.
ПК.2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	Правильность выполнения процедур расчета экономических показателей. Умение формулировать выводы по рассчитанным показателям. Качество оформления и защиты выполненных практических работ.	Наблюдение за ходом выполнения практических заданий. Оценка: - письменных и устных опросов; - результатов расчетов экономических показателей и формулировки выводов; - выполнения самостоятельной работы.
ПК.2.4. Определять	Правильность выполнения	Наблюдение за ходом

основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.	процедур расчета экономических показателей. Умение формулировать выводы по рассчитанным показателям. Качество оформления и защиты выполненных практических работ.	выполнения практических заданий. Оценка: - письменных и устных опросов; - результатов расчетов экономических показателей и формулировки выводов.
ПК.2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	Выявление потребностей и спроса. Выполнение целей организации, путем применения типов маркетинга, с учетом потребительского спроса. Организация политики по формированию спроса и стимулированию сбыта товаров	Проверка исследовательской работы, дифференцированная оценка. Участие в семинаре, дифференцированная оценка.
ПК.2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.	Применение маркетинговых коммуникаций, как основного метода продвижения товаров и услуг. Подготовка и проведение рекламных кампаний Расчет экономической эффективности проведения рекламных мероприятий	Проверка готовности и участия в деловой игре, дифференцированная оценка. Наблюдение за ходом выполнения практических заданий, оценка зачет
ПК.2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	Проведение маркетинговых исследований рынка: потребителей, конкурентной и окружающей среды. Анализ проведенных исследований. Принятие маркетинговых решений по проведенным исследованиям	Проверка исследовательской работы, дифференцированная оценка.
ПК.2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	Оценка конкурентоспособности товаров. Анализ конкурентного преимущества Реализация сбытовой политики в условиях производственной практики	Проверка исследовательской работы, дифференцированная оценка. Оценка руководителя практики
ПК.2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями,	Правильность выполнения процедур анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности организации, заполнения финансовых документов и форм отчетности. Умение	Наблюдение за ходом выполнения практических заданий. Оценка: - письменных и устных опросов; - результатов расчетов и анализа показателей; -

составлять финансовые документы и отчеты.	формулировать выводы по результатам анализа, а также предложения по улучшению показателей хозяйственной деятельности и финансового состояния организации. Активность участия в решении ситуаций по комплексному анализу. Качество оформления и защиты выполненных практических работ.	формулировки выводов и предложений по результатам анализа; - участия в анализе ситуаций. Итоговый зачет или экзамен по разделу.
---	---	---

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Проявление интереса к будущей профессии. Ситуативно-адекватная актуализация знаний.	Наблюдение, анкетирование, отзывы работодателя и потребителей туристских услуг.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Владение содержанием и методикой организации профессиональной деятельности, оценкой её результатов. Способность самостоятельно решать учебно-профессиональные задачи в конкретной практической ситуации на основе полученных знаний с соблюдением соответствующих норм. Способность и готовность к самостоятельному выбору и применению освоенных методов, способов при выполнении учебно-профессиональных задач. Владение умениями и способами исследовательской деятельности в целях поиска знаний для решения образовательных проблем.	Самоанализ, внешняя оценка

<p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p>	<p>Адекватное оценивание ситуации с точки зрения риска для окружающих и себя. Принятие оптимального решения в стандартной и нестандартной ситуации. Поиск и оценивание альтернативных способов решения проблемы.</p>	<p>Анкетирование, тест, наблюдение.</p>
<p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p>	<p>Владение современными технологиями поиска, анализа и оценки информации. Эффективный поиск необходимой информации. Использование различных источников информации, включая электронные. Способность к оценке учебно- профессиональной информации. Способность самостоятельно обрабатывать информацию, структурировать её. Готовность и способность к преобразованию информации.</p>	<p>Реферирование, аннотирование, работа над курсовым проектом, ВКР.</p>
<p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>Умение вступать в коммуникацию, быть понятым. Знание способов взаимодействия с окружающими. Умение осуществлять педагогическое взаимодействие на основе сотрудничества. Умение подчинять личные интересы целям группы. Умения улаживать разногласия и конфликты, возникающие в процессе взаимодействия.</p>	<p>Наблюдение, деловые игры</p>
<p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать</p>	<p>Стремление постоянно повышать уровень своего профессионализма.</p>	<p>Наблюдение, тестирование.</p>

повышение квалификации.		
ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь	Умение вступать в коммуникацию, быть понятным, логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь	Наблюдение, деловые игры, анализ ситуаций
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Стремление соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Анализ продуктов деятельности (планы, конспекты), наблюдение.

5. ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМЫХ УЧЕБНЫХ ИЗДАНИЙ, ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ, ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Основная литература:

1. Чалдаева, Л. А. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник для СПО / А. В. Дыдыкин ; под ред. Л. А. Чалдаевой. — 3-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 381 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02963-5.
2. Налоги и налогообложение : учебник и практикум для СПО / Г. Б. Поляк [и др.] ; под ред. Г. Б. Поляка, Е. Е. Смирновой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 385 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06431-5.
3. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник. - 14-е изд. - М. : Академия, 2017. - 384 с. - 978-5-4468-4710-5.
4. Барышев А.Ф. Маркетинг : учебник. - 13-е изд. - М. : Академия, 2017.- 224 с. - 978-5-4468-4715-0

Дополнительная литература:

1. Организация и технология коммерческой деятельности: практикум – уч.пособие для СПО, 2010 г.
2. Беляевский И.К. Коммерческая деятельность. Уч. пос. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 344 с.
3. Бунеева Р.И. Коммерческая деятельность: организация и управление. Учебник. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 365 с.
4. Виноградова С.Н. Организация коммерческой деятельности. Справ. пос. – Мн.: Выш. шк., 2000. – 464 с.
5. Дашков Л. П. Коммерция и технология торговли — 5-е изд.— М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2007.— 448 с.
6. Памбухчиянц О. В. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебник.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2008. — 672 с.
7. Третьяк С.Н. Коммерческая деятельность. Уч.пос. – Хабаровск: ДВГУПС, 1999. – 155 с.
8. Тютюшкина, Г. С. Организация коммерческой деятельности предприятия : Уч. пос.-Ульяновск: УлГТУ, 2006. - 132 с.

Учебные и справочные издания

1. Янин О.Е. Финансы, денежное обращение и кредит: учеб. для студ. сред. проф. учеб. заведений / О.Е.Янин.- 5-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2009.-192 с.
2. Налоги и налогообложение: учеб. для студ., обучающихся по спец. «Финансы и кредит», «Бух. учет, анализ и аудит»/ В.Ф. Тарасова [и др.]; ред. В.Ф.Тарасова.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КноРус, 2011.
3. Нормативные акты по финансам, налогам, страхованию и бухгалтерскому учету.
4. Журналы «Налоговый вестник», «Налоговый курьер»

5. Газеты: «Российская газета», «Финансовая газета», «Экономика и жизнь», «Налоги».
6. Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
7. Справочно-правовая система «Гарант».

Интернет-ресурсы

1. Сайт ФНС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru/>.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики
<http://www.gks.ru>