



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

ПРИНЯТО

Решением Педагогического совета

АНПОО «МАНО»

Протокол № *01-01/26 от*

29.05.2023 г.



УТВЕРЖДАЮ

директор АНПОО «МАНО»

[Signature]
В.И. Гам

29 мая 2023 г.

РАБОЧАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
по профессиональному модулю
ПМ. 01 «ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ»
для специальности
38.02.04 Коммерция (по отраслям)
Заочная форма обучения

Программа учебной 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:

Гам Владимир Иванович, преподаватель.

Плотникова Инна Аглымовна, преподаватель.

Гам А.В., преподаватель.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	стр. 4
2. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ	7
3. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ ПО ИТОГАМ ПРАКТИКИ	9
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	10
5. ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМЫХ УЧЕБНЫХ ИЗДАНИЙ, ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ, ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	14

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

ПМ. 1 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1.1. Место учебной практики в структуре основной профессиональной образовательной программы

Программа учебной 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 управление торгово-сбытовой деятельностью.

1.2. Цель учебной практики

Целью учебной практики является создание условий для формирования у студентов общих и профессиональных компетенций, приобретения практического опыта.

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

иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;

- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли:
- основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгового-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.

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:

5.2.1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

1.3. Количество часов на освоение программы практики

Рабочая программа рассчитана на прохождение студентами практики в объеме 36 часов.

1.4. Требования к базам 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.

Учебная 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 01.01 Организация коммерческой деятельности</p> <p>МДК 01.02 Организация торговли</p> <p>МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</p>	<p>Задания на учебную практику:</p> <p>1. Дать общую характеристику розничного торгового предприятия: ознакомление с организационно-правовой формой розничного торгового предприятия с типом магазина, его специализацией; определение местонахождения и подчиненности вышестоящей организации; ознакомление с режимом работы, штатом работников; изучение правил личной гигиены, требования к внешнему виду продавца; ознакомление с обязанностями работников магазина по сохранению товара, тары, инвентаря; ознакомление с Книгой отзывов и предложений, порядком ее выдачи и хранения, порядком и сроками ответов на замечания и жалобы покупателей; изучение порядка открытия и закрытия магазина, порядок сдачи магазина охране.</p> <p>2. Ознакомиться с правилами охраны труда и техники безопасности на рабочем месте продавца, контролера-кассира и других категорий работников; прохождение инструктажа по технике безопасности; ознакомление с инструкцией и изучение правил противопожарной защиты в магазине.</p> <p>3. Изучить состав помещений и технологическую планировку магазина: ознакомление с внешним устройством магазина (экстерьер); изучение состава помещений магазина, ознакомление с планировкой торгового зала и с интерьером торгового зала. Изучить схему технологической планировки торгового зала магазина; определение эффективности использования площадей магазина.</p> <p>4. Ознакомиться с торгово-технологическим оборудованием розничного торгового предприятия: характеристика мебели для торгового зала; с холодильным оборудованием магазина: виды, назначение; с оборудованием для рабочих мест, подсобных помещений; с торговым инвентарем: виды и назначение. Ознакомиться с организацией рабочего места продавца. Охарактеризовать систему защиты товаров в магазине.</p>	36
Итоговая аттестация	Дифференцированный зачет	

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 УЧЕБНОЙ 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 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Демонстрировать умения в установлении коммерческих связей, заключении договоров и контроле их выполнения	Оценка выполнения практических работ; оценка и отзывы экспертов по практике; комплексный анализ по модулю
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Демонстрировать умения в управлении товарными запасами и потоками и обеспечивать процесс товародвижения	Оценка выполнения практических работ; оценка и отзывы экспертов по практике; комплексный анализ по модулю
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	Демонстрировать умения приемки товаров по количеству и качеству и обосновывать правильность приема согласно нормативной документации	Оценка выполнения практических работ; оценка и отзывы экспертов по практике; комплексный анализ по модулю
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Обоснование правильности установления вида и типа организации розничной и оптовой торговли	Оценка выполнения практических работ; оценка и отзывы экспертов по практике; комплексный анализ по модулю
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли	Оценка выполнения практических работ; оценка и отзывы экспертов по практике; комплексный анализ по модулю
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Демонстрировать умения по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Оценка выполнения практических работ; оценка и отзывы экспертов по практике; комплексный анализ по модулю
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы	Обосновывать основные методы и приемы в организации управления	Оценка выполнения практических работ; оценка и отзывы экспертов по

менеджмента, делового и управленческого общения.	предприятиям, установления деловых контактов в процессе делового общения	практике; комплексный анализ по модулю
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Обосновывать выбранные методы и приемы статистики при решении практических задач	Оценка выполнения практических работ; оценка и отзывы экспертов по практике; комплексный анализ по модулю
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Применять логистические цепи и схемы, обеспечивающие рациональную организацию материальных потоков; управлять логистическими процессами организации	Оценка выполнения практических работ; оценка и отзывы экспертов по практике; комплексный анализ по модулю
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Определять вид технологического оборудования в организациях торговли; эксплуатировать оборудование по его назначению с учётом установленных требований	Оценка выполнения практических работ; оценка и отзывы экспертов по практике; комплексный анализ по модулю

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	Самоанализ, внешняя оценка

	<p>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.</p>	
<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</p>	<p>Наблюдение, деловые игры</p>

	<p>педагогическое взаимодействие на основе сотрудничества.</p> <p>Умение подчинять личные интересы целям группы.</p> <p>Умения улаживать разногласия и конфликты, возникающие в процессе взаимодействия.</p>	
<p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	<p>Стремление постоянно повышать уровень своего профессионализма.</p>	<p>Наблюдение, тестирование.</p>
<p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>Стремление соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>Анализ продуктов деятельности (планы, конспекты), наблюдение.</p>

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

Основные источники:

1. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности: учебник и практикум для СПО / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 332 с. — (Серия: Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01668-0.

2. Соколова С.В. Экономика организации: учебник / С. В. Соколова. - 1-е изд. - М.: Академия, 176 с. - (Профессиональное образование). - 978-5-4468-0553-2.

3. Основы коммерческой деятельности : учебник для СПО / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 506 с. — (Серия: Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6.

Дополнительные источники:

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. Памбухчянц О. В. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебник. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 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.