
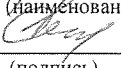


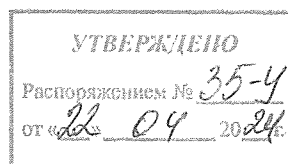
**ОБСУЖДЕНА и  
РЕКОМЕНДОВАНА**  
к утверждению решением  
Педагогического Совета  
Зам. директора по УПР  
  
Е.А. Сидельникова

Протокол № - 04  
от 19.04.2024 г.



**СОГЛАСОВАНО**

*«Дрогерии Ритейл»*  
(наименование организации, предприятия)  
 / *И.О. Симанова*  
(подпись) И.О. Фамилия  
« 17 » 04 2024 г



## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

### УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИК

УП 00 и ПП 00

на 2025/2027 учебные годы

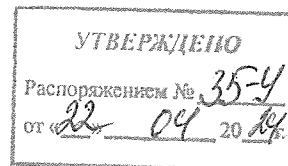
Преподаватель: Шевченко Наталья Юрьевна

Курс, группа, специальность:

2-3 курсы, группа № 26-36 32.02.08 Торговое дело

Общее кол-во часов на учебную и производственную практики: 432

Рассмотрена и одобрена методическим советом колледжа  
от 02 апреля 2024г., протокол № - 07



## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

УП 00

УЧЕБНАЯ ПРАКТИКА

на 2025/2027 учебные годы

Преподаватель: Шевченко Наталья Юрьевна

Курс, группа, специальность:

2-3 курсы, группа № 26-36 32.02.08 Торговое дело

Общее кол-во часов на учебную практику: 180

Рабочая программа учебной практики по модулям ПМ 01, ПМ 02, ПМ 03 и ПМ 04 разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного Приказом Минпросвещения России от 19.07.2023 г. N 548; Положения о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования (утв. приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 18. 04. 2013 № 291, зарегистрировано в Министерстве юстиции РФ 14.06.2013 № 28785, ред. от 18.08.2016).

Организация разработчик: *ГБПОУ ЛО «ПК»*

Разработчик: *преподаватель Шевченко Н.Ю.*

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	стр. 4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	9
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	15
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	19
6. ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЁННЫХ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	24

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ УП 00

## 1.1. Область применения программы

Программа учебной практики - является обязательным разделом программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело и представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практикоориентированную подготовку студентов.

При реализации ППССЗ СПО предусматривается учебная практика. Учебная практика проводится при освоении студентами профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей:

ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности

ПМ 02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров

ПМ 03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

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

## 1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

Формирование у обучающихся умений и приобретение первоначального практического опыта в рамках профессиональных модулей ОПОП СПО по основным видам профессиональной деятельности для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной профессии.

Учебная и производственная практики также направлены на освоение профессий продавец, так как это является одним из видов профессиональной деятельности в соответствии с ФГОС СПО по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело.

Целью практики является:

- закрепление теоретических знаний, полученных при изучении базовых дисциплин;
- формирование первичных профессиональных умений и навыков по избранной специальности;
- приобретение практических навыков в будущей профессиональной деятельности.

Задачи практики:

- ознакомление с организацией, в которой проходит практика, с целью формирования общего представления об организационной структуре и деятельности организации;
- изучение процесса организации производственной и коммерческой деятельности;
- изучение показателей, характеризующие эффективность коммерческой деятельности;
- приобретение навыков работы с реальными документами;
- сбор данных для разработки и выполнения отчета;
- формирование у обучающегося профессиональных компетенций;
- приобретение практического опыта выполнения работ, связанных с профессиональной деятельностью.

## 1.3 Требования к результатам освоения практики.

В результате прохождения учебной практики по каждому из видов профессиональной деятельности обучающегося должен уметь:

Профессиональный модуль	Требования к умениям
Организация и осуществление торговой деятельности	<ul style="list-style-type: none"><li>– пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;</li><li>– проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;</li><li>– обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в форме электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;</li><li>– анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;</li><li>– создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;</li><li>– составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</li><li>– обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением</li></ul>

	<p>программных продуктов;          обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов</p>
<p>Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;</li> <li>- применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности;</li> <li>- выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации;</li> <li>- обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;</li> <li>- проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов;</li> <li>- анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологий;</li> <li>- формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах;</li> <li>- устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</li> <li>- реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.</li> </ul>
<p>Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме;</li> <li>- опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;</li> <li>- работать с возражениями клиента;</li> <li>- применять техники по закрытию сделки;</li> <li>- суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту;</li> <li>- фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме;</li> <li>- обеспечивать конфиденциальность полученной информации;</li> <li>- анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий;</li> <li>- оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации;</li> <li>- подготавливать документацию для формирования заказа;</li> <li>- осуществлять мероприятия по размещению заказа;</li> <li>- следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях;</li> <li>- принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств;</li> <li>- осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации;</li> <li>- оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции;</li> <li>- осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий;</li> <li>- организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации;</li> <li>- соблюдать конфиденциальность информации;</li> <li>- предоставлять клиенту достоверную информацию;</li> <li>- корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту;</li> <li>- соблюдать в работе принципы клиентоориентированности;</li> <li>- обеспечивать баланс интересов клиента и организации;</li> <li>- обеспечивать соблюдение требований охраны;</li> <li>- разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров;</li> <li>- собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж;</li> <li>- планировать работу по выполнению плана продаж;</li> <li>- анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации;</li> <li>- анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж;</li> <li>- анализировать возможности увеличения объемов продаж;</li> <li>- планировать и контролировать поступление денежных средств;</li> <li>- обеспечивать наличие демонстрационной продукции;</li> <li>- применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж;</li> <li>- планировать рабочее время для выполнения плана продаж;</li> <li>- планировать объемы собственных продаж;</li> <li>- оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж;</li> <li>- разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности;</li> <li>- разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;</li> <li>- анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров;</li> <li>- анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники;</li> <li>- анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>-вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию;</li> <li>-вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов;</li> <li>-анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;</li> <li>-обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;</li> <li>-анализировать оборачиваемость складских остатков;</li> <li>-составлять отчетную документацию по продажам;</li> <li>-разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента;</li> <li>-инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений;</li> <li>-инициативно вести диалог с клиентом;</li> <li>-резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы;</li> <li>--определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;</li> <li>-разрабатывать рекомендации для клиента;</li> <li>-собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;</li> <li>-анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента;</li> </ul>
<p>Освоение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– осуществлять приемку товаров по количеству и качеству с соблюдением установленного порядка приемки;</li> <li>– распознавать товары по групповым, видовым и марочным идентификационным признакам;</li> <li>– размещать и выкладывать товары с соблюдением сроков хранения и сроков годности;</li> <li>– осуществлять подготовку товаров к продаже;</li> <li>– контролировать температурно-влажностный режим и санитарно-гигиенические режимы и сроки хранения;</li> <li>– оформлять товаросопроводительные документы и проверять правильность их оформления;</li> <li>– работать на ККТ различных видов, сканировать штрих коды товаров;</li> <li>– пользоваться весоизмерительным оборудованием различных видов, упаковочным и маркировочным оборудованием;</li> <li>– соблюдать правила техники безопасности;</li> <li>– Соблюдать санитарно-эпидемиологические требования к торговым организациям</li> </ul>

#### 1.4 Количество часов на освоение программы учебной практики:

Рабочая программа рассчитана на прохождение студентами практики в объёме:

*УП 01 (по ПМ 01) – 36 часа (1 недели);*

*УП 02 (по ПМ 02) – 36 часа (1 недели);*

*УП 03 (по ПМ 03) – 36 часов (1 неделя);*

*УП 04 (по ПМ 04) – 72 часа (2 недели);*

*Всего - 180 часов (5 недель - 30 дней)*

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ УП 00

Результатом освоения рабочей программы учебной практики является сформированность у обучающихся практических профессиональных умений в рамках модулей ОПОП СПО по основным видам профессиональной деятельности:

- организация и осуществление торговой деятельности;
- товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров;;
- осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами;
- выполнение работ по профессии продавец;

необходимых для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной специальности.

Код	Наименование результата освоения
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 1.2	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта
ПК 1.3	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий
ПК 1.4	Осуществлять подготовку к заключению внешнеэкономического контракта и его документальное сопровождение
ПК 1.5	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеэкономическому контракту
ПК 1.6	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий
ПК 2.1	Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий;
ПК 2.2	Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров;
ПК 2.3	Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения
ПК 2.4	Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров;
ПК 2.5	Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий
ПК 3.1	Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 3.2	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;
ПК 3.3	Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов
ПК 3.4	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж;
ПК 3.5	Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса
ПК 3.6	Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов
ПК 3.7	Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов
ПК 3.8	Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие,



	предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

#### 3.1. План прохождения учебной практики по профессиональным модулям ПМ 01- ПМ 04.

<i>Код ПК</i>	Наименование модуля <i>Виды работ</i>	Учебная практика по курсам и семестрам
ПК 1.1-ПК 1.6	<p><b>ПМ. 01 Организация и осуществление торговой деятельности</b> <i>Виды работ:</i> Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации. Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка. Составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; Оформление претензий при нарушении договорных обязательств; Подготовка алгоритма по организации претензионной работы. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта</p>	<p>36 часов 2 курс - 4 семестр (36 ч)</p>
ПК 2.1-ПК 2.5	<p><b>ПМ. 02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров</b> <i>Виды работ:</i> Идентификация товаров по ассортиментной принадлежности Расшифровка маркировки. Информационная идентификация Оценка качества. Установление градаций качества и выявление дефектов товара Контроль над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров Организация подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформление ее результатов Оформление документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров Расчет и списание товарных потерь. Разработка мер по предупреждению и сокращению товарных потерь Формирование и анализ торгового ассортимента. Расчёт показателей ассортимента товаров.</p>	<p>36 часов 3 курс – 6 семестр (36 ч)</p>

ПК 3.1- ПК 3.8	<p><b>ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами</b>  Сбора, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях;  поиска и выявления потенциальных клиентов;  формирования и актуализации клиентской базы;  проведения мониторинга деятельности конкурентов;  определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией;  формирования коммерческих предложений по продаже товаров, подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;  информирования клиентов о потребительских свойствах товаров;  стимулирования клиентов на заключение сделки;  взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров;  закрытия сделок;  соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров;  использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи;  сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;  мониторинг и контроль выполнения условий договоров</p>	36 часов 3 курс – 6 семестр (36 ч)
ПК 2.2-2.3 ПК 3.3-3.5	<p><b>ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям и служащих</b>  - Приемка товаров;  - распознавание товаров;  - размещение и выкладка товаров, подготовка к продаже;  - контролировать температурный режим;  - оформлять ТСД;  работать на ККТ;  - пользоваться весоизмерительным и другими видами оборудования с соблюдением охраны труда;  - соблюдать санитарно-эпидемиологические требования.</p>	72 часа 2 курс – 4 семестр (36 ч) 3 курс – 6 семестр (36 ч)

### 3.2. Тематический план учебной практики по профессиональным модулям ПМ 01-ПМ 04

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Осваиваемые компетенции/ Уровень освоения
1	2	3	4
<b>Учебная практика – 2 курс 4-й семестр Раздел 1 ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности</b>		72  36	
Тема 1.1 Подготовительный этап	<p>Инструктажи о прохождении учебной практики. Изучение инструкций по охране труда. Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внутренних рынках.  Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации.  Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка</p>	12	ПК 1.1-1.2, ПК 1.4-1.6, ОК 01-05, ОК 07, ОК 09 /2
Тема 1.2 Подготовка и осуществление	<p>Составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма.  Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных</p>	12	ПК 1.1-1.2, ПК 1.4-1.6, ОК 01-05,

е подписания контракта	партнерах на внутреннем и внешнем рынках. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту		ОК 07, ОК 09 /2
<b>Тема 1.3</b> Оформление претензий, отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту	Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; Оформление претензий при нарушении договорных обязательств; Подготовка алгоритма по организации претензионной работы.	6	ПК 1.1-1.2, ПК 1.4-1.6, ОК 01-05, ОК 07, ОК 09 /2
<b>Тема 1.4</b> Продажи товаров с применением цифровых инструментов	Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта. Оформление отчета по учебной практике	6	ПК 1.1-1.2, ПК 1.4-1.6, ОК 01-05, ОК 07, ОК 09 /2
<b>Раздел 2</b>			
<b>ПМ04 Освоение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям и служащих</b>		<b>36</b>	
<b>Тема 2.1</b> Заказ товара	Определение потребности в товарах для реализации в течение рабочего дня. Выявление остатков нереализованных в течение предыдущего периода товаров. Проверка сроков годности (или хранения) товаров на рабочем месте продавца или в зале самообслуживания. Изъятие товаров с просроченными сроками годности (или хранения), а также некачественных товаров. Оформление заявки на товары принятыми в организации методами. Передача заявки на склад.	6	ПК 1.1-1.2 ПК 2.1, ПК 2.5 ПК 3.1-3.2 ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09 /2
<b>Тема 2.2</b> Приемка товаров по количеству и качеству	Ознакомление с реквизитами товаросопроводительных документов (накладных, заборочных листов, отвесов). Проверка соответствия ассортимента и количества поступивших товаров данным, указанным в товаросопроводительных документах (ТСД), путем взвешивания или отмера, или перерасчета (для штучных или фасованных товаров). Проверка соответствия данных указанных в ТСД и на маркировке (для упакованных и маркированных товаров). Размещение товаров на временное хранение до выкладки их в торговом зале или рабочее место продавца. Участие в оформлении актов на недостачу товаров. Ознакомление с реквизитами ТСД по качеству (удостоверениями о качестве, сертификатами или декларациями о соответствии, санитарно-эпидемиологическими заключениями). Осмотр внешнего вида тары, упаковочных, перевязочных или укупорочных материалов. Отбраковка товаров с нарушенной упаковкой. Оценка качества товаров по органолептическим показателям (внешнему виду, запаху, консистенции, свежести) в неповрежденной и поврежденной упаковке (отдельно). Проверка соответствия градаций качества (сорт, классу, качества, номера, марки) данным, указанным в ТСД и на маркировке. Участие в составлении актов на недоброкачественные товары. Проверка сроков годности (или хранения) поступивших товаров. Отказ от приемки товаров с просроченными сроками годности	6	ПК 1.2-1.3 ПК 3.3-3.5 ОК 01-04, ОК 05, ОК 09 /2
<b>Тема 2.3</b> Подготовка	Распаковывание товара из транспортной тары. Сортировка (разбраковка) товаров по качеству, при необходимости разделения	6	ПК 1.2-1.3 ПК 3.3-3.6

товаров к продаже	на градации качества или мойка овощей, протирка поверхности (колбас, сыров, бутылок). Подготовка упаковочных материалов к упаковке товаров. Фасование, упаковывание и маркировка товаров. Укладка в тележки и отправка в торговый зал		ОК 01-05, ОК 09 /2
<b>Тема 2.4</b> Размещение товаров. Контроль условий и сроков хранения и транспортирования товаров	Размещение товаров на хранение в складе магазина. Ознакомление с правилами и способами размещения товаров на складе. Определение высоты размещения, наличие проходов, расстояний от стен и отопительных охлаждающих приборов. Размещение товаров на рабочем месте продавца. Ознакомление с выкладкой в торговом зале магазина самообслуживания и на прилавках традиционной формы обслуживания. Проверка санитарного состояния транспортных средств, доставляющих товары. Проверка, наличие санитарного паспорта (для пищевых продуктов). Участие в размещении товаров на складе. Осуществление текущего контроля за температурой и относительной влажностью воздуха на складе. Проверка соблюдения сроков годности (хранения). Выявление товаров со сроками годности близкими к окончанию. Проверка соблюдения условий хранения товаров в торговом зале магазина (охлажденных, скоропортящихся). Разработка мер по ускорению реализации товаров со сроками годности, близкими к окончанию	6	ПК 1.2-1.3 ПК 3.3-3.6 ОК 01-05, ОК 09 /2
<b>Тема 2.5</b> Подготовка контрольно-кассовой техники (ККТ) к работе	Эксплуатация контрольно-кассовой техники. Визуальный осмотр рабочего места и ККТ. Подготовка рабочего места к работе. Получение в главной кассе ключа от ККТ, разменной монеты, чековой, контрольной ленты. Заправка чековой и контрольной лент и включение в сеть. Проверка работоспособности ККТ. Соблюдение техники безопасности	6	ПК 1.1 ПК 3.5-3.6 ОК 01-05, ОК 09 /2
<b>Дифференцированный зачёт. Проверочные работы (комплексное задание)</b>		<b>6</b>	<b>/3</b>
<b>Всего за 2-й курс</b>			<b>72 часа</b>
<b>Учебная практика – 3 курс 6-й семестр Раздел 3</b>			<b>108 ч</b>
<b>ПМ 02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров</b>			<b>36</b>
<b>Тема 3.1</b> Техника безопасности. Методологические основы товароведения	Ознакомление с техникой безопасности и охраной труда. Введение в товароведение. Объекты и субъекты товароведения.	6	ПК 2.1- 2.3, ОК 01, ОК 03 /2
<b>Тема 3.2</b> Классификационные признаки товаров по ассортиментной принадлежности	Методы товароведения. Классификация на однородные группы и кодирование товаров.	6	
<b>Тема 3.3</b> Расшифровка маркировки. Информационная идентификация	Идентификация товаров по ассортиментной принадлежности. Расшифровка маркировки. Информационная идентификация.	6	
<b>Тема 3.4</b> Оценка качества. Установление градаций качества и выявление дефектов товара	Оценка качества. Установление градаций качества и выявление дефектов товара. Контроль над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров. Организация подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформление ее результатов. Оформление документов для предъявления претензий к	12	

	поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров. Расчет и списание товарных потерь. Разработка мер по предупреждению и сокращению товарных потерь.		
<b>Тема 3.5</b> Формирование и анализ торгового ассортимента. Расчет показателей ассортимента товаров	Номенклатура свойств и показателей ассортимента. Формирование и анализ торгового ассортимента. Расчет показателей ассортимента товаров. Оформление отчета о практике	6	
<b>Раздел 4</b>		<b>36</b>	
<b>ПМ 03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами</b>			
<b>Тема 4.1</b> Подготовительный этап	Анализ текущей ситуации на рынке	6	ПК 3.1-3.8 ОК 01-02, ОК 04-05, ОК 09 /2
<b>Тема 4.2</b> Планирование работы отдела продаж.	Определение потенциала продаж/прогнозирование продаж. Оценка будущего годового прироста. Генерирование и отбор стратегий. Определение рыночной доли и потенциальный спрос. Расчет предельных производственных и финансовых возможности. Определение продажных цен. Составление бюджета. Формирование структуры продаж по номенклатуре и клиентам. Оформление плана продаж. Разработка мероприятий по выполнению плана продаж. Оценка эффективности предложенных мероприятий.	6	
<b>Тема 4.3</b> Исследование программ лояльности потребителей выбранной группы товара	SWOT-анализ компании-производителя исследуемой группы товара. Оценка эффективности методов формирования лояльности потребителей. Обоснование методов формирования лояльности потребителей. Формирование программы повышения лояльности и бюджета мероприятий. Разработка метода оценки эффективности программы повышения лояльности.	12	
<b>Тема 4.4</b> Методы стимулирования продаж	Изучение целей стимулирования продаж. Изучение методов и средств стимулирования продаж. Анализ эффективности проводимых в выбранной компании программ стимулирования продаж. Разработка дополнений и корректировок к текущей системе стимулирования продаж. Оформление отчета по учебной практике.	12	
<b>Раздел 5</b>		<b>36</b>	
<b>ПМ.04 Освоение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих</b>			
<b>Тема 5.1</b> Работа с весоизмерительным оборудованием	Эксплуатация весоизмерительного оборудования. Ознакомление с весоизмерительным оборудованием в магазине. Составление перечня этого оборудования. Проверка наличия на весах поверочных клейм и определение по ним и свидетельствам о поверке межповерочного оборудования. Подготовка весоизмерительного оборудования к работе. Проверка правильности показателей весов. Взвешивание реализуемых товаров. Проверка достоверности информации на фасованных товарах путем перевешивания не менее 100 штучных экземпляров	6	ПК 1.2-1.3 ПК 2.5, ПК 2.8 ПК 3.3-3.6 ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09 /2
<b>Тема 5.2</b> Работа с фасовочным	Ознакомление с фасовочным оборудованием в магазине и составление перечня такого оборудования. Ознакомление с правилами его эксплуатации по эксплуатационным документам. Проверка пра-	6	

оборудование м. Техника безопасности	вильности работы фасовочного оборудования. Осуществление работы на фасовочном оборудовании. Маркировка фасовочных товаров, проверка правильности взвешивания и фасования товаров на поверенных весах		
<b>Тема 5.3</b> Правила продажи и обмена товаров	Ознакомление с правилами продажи отдельных видов товаров в том числе: продовольственных, товаров бытовой химии, технологически сложных товаров, текстильных, трикотажных, швейных, обуви и др. Правила обмена и возврата товаров. Выполнение законов о защите прав потребителей. Анализ соблюдения правил продажи и объема в торговом предприятии. Решение конфликтных ситуаций связанных с продажей и обменом товаров.	6	
<b>Тема 5.4</b> Работа на ККТ. Соблюдение техники безопасности	Выполнение необходимых операций на ККТ. Сканирование штрих кодов. Выполнение необходимых операций на ККТ: оформление одной покупки, оформление нескольких покупок, ввод количества товаров, продажа товаров с использованием кодов цен, определение промежуточного итога, вычисление сдачи, аннулирование денежных сумм, оформление возврата товаров, составление отчета по кассирам, по продавцам. Расчет с покупателями. Выдача сдачи. Сбор и подсчет дневной выручки. Составление покупной описи. Оформление контрольной ленты в конце дня. Сверка суммы выручки с показаниями счетчика ККТ. Отключение ККТ. Сдача выручки, ключа. Оформление кассовой документации. Уборка рабочего места. Соблюдение техники безопасности	12	
<b>Дифференцированный зачёт. Проверочные работы (комплексное задание)</b>		<b>6</b>	<b>/3</b>
<b>Всего за 3-й курс</b>			<b>108</b>
<b>Всего учебной практики</b>			<b>180</b>

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 1 – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- 2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
- 3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

## 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

### 4.1. Общие требования к организации и проведению практики

Учебная практика реализуется в мастерских профессиональной образовательной организации и требует наличия оборудования, инструментов, расходных материалов, обеспечивающих выполнение всех видов работ, определенных содержанием программ профессиональных модулей, отвечающего потребностям отрасли и требованиям работодателей.

Учебная практика в рамках профессиональных модулей проводится по календарному учебному графику учебного процесса в соответствии с рабочим планом.

Учебная практика проводится мастерами производственного обучения.

Функции руководителя практики:

- ознакомить с программой прохождения практики;
- создавать необходимые условия для выполнения обучающимися программы практики;
- оказывать помощь обучающимся в составлении календарного плана прохождения практики и следит за его выполнением, оказывать помощь при решении вопросов по возникающим проблемам.

Основной документацией, необходимой для проведения учебной практики по модулю является:

- Положение о порядке прохождения практики студентами по программам среднего профессионального образования;
- программа учебной практики по модулям

Реализация программы учебной и производственной практики предполагает наличие кабинетов междисциплинарных курсов:

1. Основы финансовой грамотности, экономики и анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;
2. Коммерческой деятельности и организации торговли, Логистики;
3. Автоматизация торгово-технологических процессов, эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда;
4. Лаборатория «Товароведения и организации экспертизы качества товаров»
5. Мастерская «Учебный магазин»;

### 4.2. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Учебная практика реализуется в мастерских профессиональной образовательной организации и требует наличия оборудования, инструментов, расходных материалов, обеспечивающих выполнение всех видов работ, определенных содержанием программ профессиональных модулей, отвечающего потребностям отрасли и требованиям работодателей.

Технические средства обучения: компьютеры с лицензионным программным обеспечением, мультимедийный проектор, принтер, интерактивная доска, программное обеспечение общего и профессионального назначения: СПС «Гарант», СПС «КонсультантПлюс».

### 4.3. Информационное обеспечение учебной практики

#### Перечень изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

*Основные источники:*

1. Аксенова Л.И. Товароведение непродовольственных товаров: учебное пособие / Л.И. Аксенова, Н.А. Сариева, Г.В. Герлиц. – Минск: РИПО, 2020. – 450 с. – ISBN 978-985-7234-20-2. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.ru/catalog/document?id=420801> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: по подписке, при регистрации.
2. Григорян Е.С. Товароведение: учебное пособие / Е.С. Григорян. – Москва: ИНФРА-М, 2021. – 265 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-16-014008-7. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1234692> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: по подписке, при регистрации.
3. Замедлина Е.А. Товароведение и экспертиза товаров: учебное пособие / Е.А. Замедлина. – Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2022. – 156 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-9557-0269-8. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1862604> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: по подписке, при регистрации.
4. Калачев С.Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы: учебник для среднего профессионального образования / С.Л. Калачев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство



- Юрайт, 2022. – 478 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-12041-7. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/viewer/teoreticheskie-osnovy-tovarovedeniya-i-eksperizy-513173#page/1> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: при регистрации.
5. Левкин Г.Г. Коммерческая деятельность: учебное пособие для среднего профессионального образования / Г.Г. Левкин, О.А. Никифоров. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 247 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-15369-9. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/viewer/kommercheskaya-deyatelnost-532973#page/1> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: при регистрации.
  6. Левкин Г.Г. Основы коммерческой деятельности: учебное пособие для СПО / Г.Г. Левкин, А.Н. Ларин.: Профобразование, 2017. – 140 с. – ISBN 978-5-4488-0171-6. – Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование: [сайт]. – URL: <https://profspro.ru/books/73757> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.
  7. Лифиц И.М. Товарный менеджмент: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 405 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-15276-0. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/viewer/tovarnyy-menedzhment-513608#page/1> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: при регистрации.
  8. Минько Э.В. Оценка качества товаров и основы экспертизы: учебное пособие для СПО / Э.В. Минько, А.Э. Минько.: Профобразование, 2017. – 221 с. – ISBN 978-5-4488-0157-0. – Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование: [сайт]. – URL: <https://profspro.ru/books/70616> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.
  9. Минько Э.В. Теоретические основы товароведения: учебное пособие для СПО / Э.В. Минько, А.Э. Минько.: Профобразование, 2017. – 156 с. – ISBN 978-5-4488-0148-8. – Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование: [сайт]. – URL: <https://profspro.ru/books/70617> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.
  10. Николаева М.А. Идентификация и обнаружение фальсификации продовольственных товаров: учебник / М.А. Николаева, М.А. Положишникова. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 461 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-16-016019-1. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.ru/read?id=363101&pagenum=344> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: по подписке, при регистрации.
  11. Николаева М.А. Организация и проведение экспертизы и оценки качества продовольственных товаров: учебник для среднего профессионального образования / М.А. Николаева, Л.В. Карташова. – Москва: Норма: ИНФРА-М, 2021. – 320 с.: ил. – (Ab ovo). – ISBN 978-5-91768-939-5. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1174607> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: по подписке, при регистрации.
  12. Основы коммерческой деятельности: учебник для среднего профессионального образования / И.М. Синяева, О.Н. Жильцова, С.В. Земляк, В.В. Синяев. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 506 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-08159-6. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/viewer/osnovy-kommercheskoy-deyatelnosti-532111#page/1> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: по подписке, при регистрации.
  13. Павлова Т.С. Основы товароведения продовольственных товаров: учебное пособие / Т.С. Павлова. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 221 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-16-014724-6. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1817875> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: по подписке, при регистрации.
  14. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности: учебник для образовательных учреждений СПО / О.В. Памбухчиянц. – 3-е изд., стер. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. – 268 с. – ISBN 978-5-394-03745-0. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091543> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: по подписке, при регистрации.
  15. Рябкова Д.С. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров: учебник для СПО / Д.С. Рябкова, Г.Г. Левкин. – 2-е изд. – Саратов: Профобразование, 2023. – 226 с. – ISBN

978-5-4488-1053-4. – Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/131419> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.

16. Стрижевская С.Л. Товароведение продовольственных товаров. Практикум: учебное пособие / С.Л. Стрижевская, Е.В. Жвания. – 2-е изд., стер. – Минск : РИПО, 2021. – 125 с. – ISBN 978-985-7253-64-7. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1854756> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: по подписке, при регистрации.
17. Янушевская М.Н. Аудит систем качества и сертификация: учебное пособие для СПО / М. Н. Янушевская. Профобразование, 2021. – 102 с. – ISBN 978-5-4488-0926-2. – Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/99923> (дата обращения: 04.01.2024). — Режим доступа: для авторизованных пользователей.

*Дополнительные источники (печатные издания)*

1. Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей» (ред. от 04.08.2023)
2. Федеральный закон от 29.07.1998 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (Ст. 3) (ред. от 13.06.2023)
3. Федеральный закон от 02.01.2000 № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» (ред. от 13.07.2020, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022)
4. Федеральный закон от 22.11.1995 № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» (ред. от 25.12.2023, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2024)
5. Федеральный закон от 26.03.1998 № 41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» (ред. от 29.12.2022, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2023)
6. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 005/2011 О безопасности упаковки
7. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 021/2011 О безопасности пищевой продукции
8. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 022/2011 Пищевая продукция в части ее маркировки
9. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 017/2011 О безопасности продукции легкой промышленности
10. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 009/2011 О безопасности парфюмерно-косметической продукции
11. Технический регламент Евразийского экономического союза ТР ЕАЭС 040/2016 О безопасности рыбы и рыбной продукции
12. Приказ Минпромторга России от 01.03.2013 № 252 «Об утверждении норм естественной убыли продовольственных товаров в сфере торговли и общественного питания» (Зарегистрировано в Минюсте России 05.04.2013 № 27999)
13. ГОСТ 31460-2012 Кремы косметические. Общие технические условия
14. ГОСТ Р 50962-96 Посуда и изделия хозяйственного назначения из пластмасс. Общие технические условия
15. ГОСТ 30649-99 Сплавы на основе благородных металлов ювелирные. Марки
16. ГОСТ Р ИСО 11648-1-2009 Статистические методы. Выборочный контроль нештучной продукции. Часть 1. Общие принципы
17. ГОСТ Р ИСО 11648-2-2009 Статистические методы. Выборочный контроль нештучной продукции. Часть 2. Отбор выборки сыпучих материалов
18. Аристов О.В. Управление качеством: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 240 с.: ил. – (Высшее образование)
19. Калачев С.Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы: /учебник для среднего профессионального образования / С.Л. Калачев. – 2-е изд. перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 478 с. – (Профессиональное образование). – Текст: непосредственный
20. Каплина С.А. Управление ассортиментом товаров: учебник / С.А. Каплина. – Ростов н/Д: Феникс, 2020. – 228 с.: ил. – (Среднее профессиональное образование)
21. Лифиц И.М. Управление качеством: учебное пособие / И.М. Лифиц. – Москва: КНОРУС, 2020. – 320 с. – (Среднее профессиональное образование)

22. Ляпина О.П. Стандартизация, сертификация и техническое документоведение: учеб. для студ. учреждений сред. проф. образование / О.П. Ляпина, О.Н. Перлова. – 2-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2020. – 208 с.
23. Моисеенко Н.С. Товароведение непродовольственных товаров: учебник / Н.С. Моисеенко. – Изд. 6-е, доп. и перераб. – Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 379, [1], с ил. – (Среднее профессиональное образование)
24. Николаева М.А. Теоретические основы товароведения: Учебник для вузов. – М.: Норма, 2006. – 448 с.
25. Николаева М.А. Товарная экспертиза: Учебное пособие. – М.: Издательский Дом «Деловая литература», 2007. – 320 с.
26. Яковлев Г.А. Основы коммерции: учебное пособие / Г.А. Яковлев. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 224 с. – (Среднее профессиональное образование)

#### *Дополнительные источники (Интернет-ресурсы)*

1. Официальный сайт Министерство экономического развития Российской Федерации: <http://www.economy.gov.ru> – Режим доступа, свободный
2. Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт): <http://www.gost.ru> – Режим доступа: свободный
3. Официальный сайт информационной службы «Интерстандарт» Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии: <http://www.interstandart.ru> – Режим доступа: свободный
4. Официальный сайт РИА «Стандарты и качество»: стандартизация, метрология, менеджмент качества: [www.stq.ru](http://www.stq.ru) – Режим доступа: свободный
5. Официальный сайт журнала СМИ «Спрос – электронный журнал для потребителей»: <https://spros-online.ru/> – Режим доступа: свободный
6. Официальный сайт Интернет-портал: Торговля, бизнес, товароведение, экспертиза: <http://www.znaytovar.ru> – Режим доступа: свободный
7. Официальный сайт Справочно-правовая система «Гарант»: сайт. – URL: <https://www.garant.ru/> – Режим доступа: свободный
8. Официальный сайт Справочно-правовая система «Консультант плюс»: сайт. – URL: <http://www.consultant.ru/> – Режим доступа: свободный
9. Официальный сайт Юридическая фирма Интернет и Право: сайт. – URL: <https://internet-law.ru/> – Режим доступа: свободный
10. Официальный сайт 1С: Предприятие 8 <http://v8.1c.ru/trade/> – Режим доступа: свободный
11. Официальный сайт Российская национальная библиотека <http://www.nlr.ru/> – Режим доступа: свободный
12. Официальный сайт Торгово-промышленная палата Российской Федерации <http://www.tpprf.ru> – Режим доступа: свободный
13. Официальный сайт Федеральный образовательный портал. ЭСМ – Экономика. Социология. Менеджмент <http://ecsocman.hse.ru/net/16000163/> – Режим доступа: свободный
14. Официальный сайт Российский деловой медиапортал Альянс Медиа <http://allmedia.ru/> – Режим доступа: свободный
15. Официальный сайт Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». Научно-образовательный портал IQ <http://www.opec.ru/> – Режим доступа: свободный

#### **4.4. Кадровое обеспечение производственной учебной практики.**

Реализация программы проводится педагогическими кадрами, имеющими среднее профессиональное или высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля).

Мастера производственного обучения должны обладать знаниями и умениями, соответствующими профилю преподаваемой дисциплины (модуля).

Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимися профессионального учебного цикла.

Преподаватели и мастера производственного обучения получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ УП 00

Целью оценки по учебной практике является оценка:

- 1) профессиональных и общих компетенций;
- 2) практического опыта и умений.

Оценка по учебной практике выставляется на основании данных аттестационного листа, характеристики профессиональной деятельности студента на практике с указанием видов работ, выполненных студентом во время практики, их объёма, качества выполнения в соответствии с технологией и требованиями мастерской, в которой проходила практика.

Результаты обучения (освоенные умения в рамках ПМ)	Формы и методы контроля и оценка результата обучения
<b>ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;</li> <li>- идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;</li> <li>- оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;</li> <li>- применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности;</li> <li>- выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации;</li> <li>- обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;</li> <li>- проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов;</li> <li>- анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологий;</li> <li>- формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах;</li> <li>- устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</li> <li>- реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.</li> </ul>	<p>Оценка правильности выполнения работ, проверка и защита отчета по практике</p> <p>Проверка и защита отчета</p> <p>Наблюдение правильности выполнения работ, проверка и защита отчета по практике</p> <p>Оценка составленных финансовых документов и отчетов работы предприятия</p>
<b>ПМ 02 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;</li> <li>- идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;</li> <li>- оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;</li> <li>- идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;</li> <li>- применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности;</li> <li>- оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;</li> <li>- устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</li> <li>- выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации;</li> <li>- реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров;</li> <li>- обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;</li> <li>- проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов;</li> <li>- организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты;</li> <li>- анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых</li> </ul>	<p>Оценка правильности выполнения работ</p> <p>Оценка составленных документов и отчетов работы предприятия</p> <p>Оценка составленной таблицы</p> <p>Защита отчета</p>

<p>технологии формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;</li> <li>— устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</li> <li>— реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.</li> </ul>	
<p><b>ПМ 03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами</b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации;</li> <li>- вести и актуализировать базу данных клиентов;</li> <li>- формировать отчетную документацию по клиентской базе;</li> <li>- анализировать деятельность конкурентов;</li> <li>- определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;</li> <li>- планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами;</li> <li>- вести реестр реквизитов клиентов;</li> <li>- использовать программные продукты;</li> <li>- планировать объемы собственных продаж;</li> <li>- устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;</li> <li>- использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;</li> <li>- формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента;</li> <li>- планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;</li> <li>- использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;</li> <li>- предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме;</li> <li>- опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;</li> <li>- работать с возражениями клиента;</li> <li>- применять техники по закрытию сделки;</li> <li>- суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту;</li> <li>- фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме;</li> <li>- обеспечивать конфиденциальность полученной информации;</li> <li>- анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий;</li> <li>- оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации;</li> <li>- подготавливать документацию для формирования заказа;</li> <li>- осуществлять мероприятия по размещению заказа;</li> <li>- следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях;</li> <li>- принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств;</li> <li>- осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации;</li> <li>- оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции;</li> <li>- осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий;</li> <li>- организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации;</li> <li>- соблюдать конфиденциальность информации;</li> <li>- предоставлять клиенту достоверную информацию;</li> <li>- корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту;</li> <li>- соблюдать в работе принципы клиентоориентированности;</li> <li>- обеспечивать баланс интересов клиента и организации;</li> <li>- обеспечивать соблюдение требований охраны;</li> <li>- разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров;</li> <li>- собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж;</li> <li>- планировать работу по выполнению плана продаж;</li> <li>- анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации;</li> <li>- анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж;</li> </ul>	<p>Оценка составленного отчета</p> <p>Оценка правильности выполнения работ</p> <p>Проверка и защита отчета</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- анализировать возможности увеличения объемов продаж;</li> <li>- планировать и контролировать поступление денежных средств;</li> <li>- обеспечивать наличие демонстрационной продукции;</li> <li>- применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж;</li> <li>- планировать рабочее время для выполнения плана продаж;</li> <li>- планировать объемы собственных продаж;</li> <li>- оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж;</li> <li>- разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности;</li> <li>- разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;</li> <li>- анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров;</li> <li>- анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники;</li> <li>- анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов;</li> <li>- вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию;</li> <li>- вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов;</li> <li>- анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;</li> <li>- обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;</li> <li>- анализировать оборачиваемость складских остатков;</li> <li>- составлять отчетную документацию по продажам;</li> <li>- разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента;</li> <li>- инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений;</li> <li>- инициативно вести диалог с клиентом;</li> <li>- резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы;</li> <li>- определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;</li> <li>- разрабатывать рекомендации для клиента;</li> <li>- собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;</li> <li>- анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента;</li> <li>- проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж;</li> <li>- вести деловую переписку с клиентами и партнерами;</li> <li>- использовать программные продукты.</li> </ul>	
--	--

**ПМ 04 Освоение работ по профессии продавец**

<ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять приемку товаров по количеству и качеству с соблюдением установленного порядка приемки;</li> <li>- распознавать товары по групповым, видовым и марочным идентификационным признакам;</li> <li>- размещать и выкладывать товары с соблюдением сроков хранения и сроков годности;</li> <li>- осуществлять подготовку товаров к продаже;</li> <li>- контролировать температурно-влажностный режим и санитарно-гигиенические режимы и сроки хранения;</li> <li>- оформлять товаросопроводительные документы и проверять правильность их оформления;</li> <li>- работать на ККТ различных видов, сканировать штрих коды товаров;</li> <li>- пользоваться весоизмерительным оборудованием различных видов, упаковочным и маркировочным оборудованием;</li> <li>- соблюдать правила техники безопасности;</li> <li>- соблюдать санитарно-эпидемиологические требования к торговым организациям.</li> </ul>	<p>Наблюдение Оценка выполненных работ</p> <p>Наблюдение за выполнением работ, защита отчета</p> <p>Оценка отчета Защита отчета Оценка выполненных работ</p>
--	--

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
--	---------------------------------------	----------------------------------

Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	<ul style="list-style-type: none"> <li>- обоснованный выбор и грамотное применение методов и форм организации профессиональной деятельности;</li> <li>- объективная оценка эффективности и качества выполнения работы.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- соответствие выбранных методов и форм организации профессиональной деятельности ФГОС СПО.</li> <li>- достижение поставленных целей и задач при проведении учебного занятия</li> </ul>
Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;	<ul style="list-style-type: none"> <li>- способность выявлять методические ошибки при проведении учебных занятий;</li> <li>- поиск решения по устранению проблем, возникающих при проведении занятия.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- точность выявленных методических ошибок;</li> <li>- скорость принятия решения в нестандартных ситуациях, возникающих при прохождении практики;</li> <li>- достижение поставленных целей и задач учебного занятия.</li> </ul>
Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	<ul style="list-style-type: none"> <li>- подборка информации, необходимой для проведения занятий</li> <li>- использование различных источников информационных ресурсов при проведении внеурочных занятий;</li> <li>- объективный анализ найденной информации.</li> </ul> <p>решение профессиональных задач на основе самостоятельно найденной информации с использованием ИКТ;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оформление результатов самостоятельной работы с использованием ИКТ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- соответствие найденной информации тематике внеурочного занятия, задачам образования и ФГОС СПО;</li> <li>- правильность использования широкого спектра современных источников информации, в том числе Интернета при решении профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</li> <li>- результативность найденной информации, необходимой для решения профессиональных задач;</li> </ul>
Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	<ul style="list-style-type: none"> <li>- взаимодействие со студентами, преподавателями и мастерами в ходе обучения;</li> <li>- участие в планировании организации групповой работы;</li> <li>- выполнение обязанностей в соответствии с распределением групповой деятельности;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- наблюдение и оценка деятельности студента в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях</li> </ul>
Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	<ul style="list-style-type: none"> <li>- взаимодействие со студентами, преподавателями и мастерами в ходе обучения;</li> <li>- участие в планировании организации групповой работы;</li> <li>- выполнение обязанностей в соответствии с распределением групповой деятельности;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- наблюдение и оценка деятельности студента в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях</li> </ul>
Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	Демонстрация способности логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	<ul style="list-style-type: none"> <li>- соответствие деятельности целям и задачам внеклассных занятий;</li> <li>- результативность деятельности обучающихся на занятиях.</li> </ul>

### 5.3 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по программе практики

#### Вопросы для дифференцированного зачета по учебной практике профессионального модуля ПМ 01 – УП 01

1. Какова экономическая сущность торгового предприятия?
2. Какие учредительные документы, в т.ч. организационно-распорядительные имеются на предприятии;
3. Какова ответственность специалиста торгового дела и за свои действия или бездействия
4. Осуществление процесса сверки условий договора и фактической поставки товаров по срокам и объемам в соответствии с алгоритмом. Обоснованность решения о полноте выполнения договора, предъявления претензии и санкции.
5. Соответствие фактического количества товаров на складе установленному нормативу. Соответствие оформления заявки поставщику установленным требованиям. Соблюдение правил складирования товаров, требований режима при размещении и хранении товарных запасов на складе. Обоснованность выбора методов и способов управления товарными запасами.

6. Отражения складских операций, управление товарными запасами и потоками в программе 1С: «Управление торговлей» в соответствии с учетной политикой предприятия и настройками параметров учета. Осуществление процесса приемки товаров по количеству и качеству в соответствии с требованиями Инструкций П6, П7.
7. Соответствие оформления сопроводительных документов установленным требованиям. Соответствие оформления актов на расхождения в процессе приема товаров формам, установленным в торговле. Оформление документа «Поступление товаров» в программе 1С: «Управление торговлей» в соответствии с требованиями.
8. Соответствие идентификации вида, типа предприятий розничной и оптовой торговли установленной классификации и нормативам. Соответствие выбранного вида и типа предприятия торговли месту расположения, составу и численности населения, покупательскому спросу в предложенной ситуации. Обоснованность результатов идентификации предприятий розничной и оптовой торговли на предмет их вида, типа и класса.
9. Осуществление предварительной подготовки товаров в соответствии с требованиями санитарных норм, правил и утвержденным нормам. Выполнение этапов размещения и выкладки товаров в соответствии с установленными критериями. Осуществление процесса продажи и обслуживания покупателей в соответствии с Правилами торговли и ФЗ «О защите прав потребителей». Обоснованность выбора методов продажи товаров. Обоснованность выбора форм дополнительных услуг.

**Вопросы для дифференцированного зачёта по учебной практике профессионального модуля ПМ 02 – УП 02**

1. Расчет свойств и показателей ассортимента товаров умение формулировать рекомендации по результатам анализ ассортиментной политики организаций.
2. Выявлять причины возникновения количественных и качественных товарных потерь умение производить расчет товарных потерь и списывать их, согласно требований НД.
3. Расшифровка штрихового кода на отдельные группы товаров.
4. Как определять физические свойства товаров, регламентируемых нормативными документами на отдельные группы товаров .
5. Сохраняющиеся факторы при хранении и транспортировке отдельных групп товаров.

**Вопросы для дифференцированного зачета по учебной практике профессионального модуля ПМ 03 – УП 03**

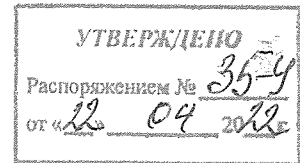
1. Выполнение расчетов по оценке микроэкономических показателей и их анализ.
2. Выполнение расчетов по начислению заработной платы, установления цен на товары и их анализ.
3. Формирование потребностей, видов спроса и определение соответствующего им типа маркетинга, обеспечивающего цели организации и стимулирование сбыта товаров
4. Нахождение выделение конкурентных преимуществ организации, обоснование конкурентоспособностей товаров.
5. Номенклатуры показателей качества товаров, регламентируемых стандартами.

**Вопросы для дифференцированного зачета по учебной практике профессионального модуля ПМ 04 – УП 04**

1. Охарактеризуйте способы расчётов с покупателями и в чём их различие.
2. Назовите основной документ, регламентирующий применение ККМ в Российской Федерации и документы, которыми следует руководствоваться при осуществлении торговых операций с применением ККМ.
3. Охарактеризуйте порядок регистрации ККМ в налоговых органах по месту нахождения торгового предприятия и постановки на учёт в региональных центрах технического обслуживания (ЦТО).
4. Охарактеризуйте основные правила эксплуатации ККМ, в соответствии с Типовыми правилами эксплуатации ККМ (приказ Министерства финансов РФ № 104 от 30 августа 1993 г.).
5. Назовите обязанности кассира (контролёра-кассира) в начале, в течении и в конце рабочего дня, в соответствии с подразделом 4.3 Типовых правил эксплуатации ККМ (приказ Министерства финансов РФ № 104 от 30 августа 1993 г.).
6. Охарактеризуйте правила оформления контрольной ленты на начало и конец рабочего дня, обрыва контрольной ленты.
7. Охарактеризуйте требования безопасности при эксплуатации ККМ.







## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ПП 00

ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

на 2025/2027 учебные годы

Преподаватель: Шевченко Наталья Юрьевна

Курс, группа, специальность:

2-3 курсы, группа № 26-36 32.02.08 Торговое дело

Общее кол-во часов на производственную практику: 252

Рабочая программа производственной практики по модулям ПМ 01, ПМ 02, ПМ 03 и ПМ 04 разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного Приказом Минпросвещения России от 19.07.2023 г. N 548. Положения о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования (утв. приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 18. 04. 2013 № 291, зарегистрировано в Министерстве юстиции РФ 14.06.2013 № 28785, ред. от 18.08.2016).

Организация разработчик: *ГБПОУ ЛО «ПК»*

Разработчик: *преподаватель Шевченко Н.Ю.*

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	стр. 4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	8
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	12
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	15
6. ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЁННЫХ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	20

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПП 00

## 1.1. Область применения программы

Программа производственной практики (по профилю специальности) является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.08 Торговое дело в части приобретения практических навыков и компетенций, полученных при освоении специальных дисциплин на основе изучения деятельности конкретной организации, а также на приобретение практического опыта самостоятельной профессиональной деятельности.

## 1.2. Место производственной практики в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Производственная практика входит в профессиональный учебный цикл профессиональных модулей ПМ 01, ПМ 02, ПМ 03, ПМ 04.

## 1.3. Цели и задачи производственной практики (по профилю специальности) – требования к результатам освоения производственной практики (по профилю специальности):

Производственная практика по профилю специальности направлена на формирование у студента общих компетенций, а также профессиональных компетенций, приобретение практического опыта и реализуется в рамках профессиональных модулей ОПОП СПО по каждому из видов профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

*Целью практики является:*

- закрепление теоретических знаний, полученных при изучении базовых дисциплин;
- формирование первичных профессиональных умений и навыков по избранной специальности;
- приобретение практических навыков в будущей профессиональной деятельности.

*Задачи практики:*

- развитие профессионального мышления;
- приобретение практических умений по:
  - организации и осуществлению торговой деятельности;
  - проведению сбора и анализа информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий;
  - установлении хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта;
  - осуществлении подготовки, оформлении и проверке закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий;
  - осуществлении подготовки к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение;
  - осуществлении контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
  - организации выполнения торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий;
- формирование у обучающегося профессиональных компетенций;
- приобретение практического опыта выполнения работ, связанных с профессиональной деятельностью.

В результате освоения производственной практики студент должен:

*иметь практический опыт:*

- оформления финансовых документов и отчётов;
- проведения денежных расчётов;
- расчёта 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;
- 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;
- определения показателей ассортимента, качества, установления градаций качества;
- распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;
- оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями;
- расшифровки маркировки;
- контроля режима и сроков хранения;
- соблюдать санитарно-эпидемиологические требования к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения уметь:

**Уметь:**

- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;
- проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;
- анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;
- создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;
- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
- обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.
- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;
  - осуществлять выбор поставщиков; пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующим механизм и порядок налогообложения;
  - рассчитывать основные налоги;
  - анализировать результаты финансово- хозяйственной деятельности торговых организаций;
  - применять методы и приёмы 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;
  - применять важнейшие методы товароведения;
  - определять показатели ассортимента и качества,
  - осуществлять выбор номенклатуры потребительских свойств и показателей;
  - оценивать качество продукции и устанавливая градации качества;
  - рассчитывать товарные потери и списывать их;
  - идентифицировать товары;
  - определять действительное значение показателей качества и проверять их соответствие установленным требованиям;
  - определять градации качества, соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования.

#### 1.4 Количество часов на освоение программы производственной практики по (профилю специальности):

общий объём образовательной программы производственной практики ПП 00 – 252 часа, включая:

- модуль ПМ 01 – **36 часов** (1 неделя);
- модуль ПМ 02 – **36 часов** (1 неделя);
- модуль ПМ 03 – **72 часа** (2 недели);
- модуль ПМ 04 – **108 часов** (3 недели);

Итого: 7 недель

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПП 00

Результатами освоения программы производственной практики является овладение студентами видами профессиональной деятельности, в том числе профессиональными и общими компетенциями:

<i>Код</i>	<i>Наименование результата освоения</i>
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 1.2	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта
ПК 1.3	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий
ПК 1.4	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение
ПК 1.5	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
ПК 1.6	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий
ПК 2.1	Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий;
ПК 2.2	Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров;
ПК 2.3	Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения
ПК 2.4	Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров;
ПК 2.5	Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий
ПК 3.1	Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 3.2	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;
ПК 3.3	Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов
ПК 3.4	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж;
ПК 3.5	Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса
ПК 3.6	Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов
ПК 3.7	Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов
ПК 3.8	Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.



### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

#### 3.1. План прохождения производственной практики по профессиональным модулям ПМ 01-ПМ 04.

<i>Код ПК</i>	<i>Наименование модуля</i> <i>Виды работ</i>	<i>Производственная практика по курсам и семестрам</i>
ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5 ПК 1.6	<p><b>ПМ. 01 Организация и осуществление торговой деятельности</b></p> <p><i>Виды работ:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.</li> <li>- осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта.</li> <li>- подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</li> <li>- приемка товаров по количеству и качеству;</li> <li>- изучение инструкций по охране труда</li> <li>- составление и оформление закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры.</li> </ul>	2 курс - 4 семестр (36 ч)
ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4 ПК 2.5	<p><b>ПМ. 02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров</b></p> <p><i>Виды работ:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- общая организационная характеристика оптового / розничного предприятия-базы практики.</li> <li>- схема размещения ассортимента товаров однородных групп.</li> <li>- расчет основных показателей ассортимента.</li> <li>- анализ ассортиментной политики предприятия с учетом факторов, влияющих на формирование ассортимента.</li> <li>- оценка условий приемки товаров, наличия помещений для хранения продукции с отклонениями по количеству и качеству.</li> <li>- соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам.</li> <li>- анализ условия хранения товаров.</li> <li>- изучение товаросопроводительных документов и правильности их оформления.</li> <li>- оценка торговой и производственной маркировки товара.</li> <li>- оценка качественных характеристик товара.</li> <li>- выявление дефектов (пороков) товаров и определение градации качества.</li> <li>- выявление источников товарных потерь и разработка мероприятий по их предупреждению и сокращению</li> </ul>	3 курс – 6 семестр (36 ч)
ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ПК 3.5 ПК 3.6 ПК 3.7 ПК 3.8	<p><b>ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- наполнение и поддержание в актуальном состоянии клиентской базы.</li> <li>Анализ эффективности управления портфелем клиентов с использованием цифровых и информационных технологий.</li> <li>- установление контактов, определение потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией и формирование коммерческих предложений по продаже товаров.</li> <li>- оформление витрин и выставок.</li> <li>- проведение первичного мерчандайзинг- аудита розничных торговых объектов.</li> <li>- подготовка презентации товара, выбор и обоснование метода завершения сделки.</li> <li>- мониторинг и контроль выполнения условий договоров с использованием специальных программных продуктов.</li> </ul>	3 курс – 6 семестр (72 ч)

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- разработка мероприятий по выполнению плана продаж.</li> <li>- разработка мероприятий по стимулированию продаж и программ по повышению лояльности клиентов.</li> <li>- формирование аналитических отчетов по продажам с применением специальных программных продуктов.</li> <li>- выполнение операций по контролю над состоянием товарных запасов.</li> <li>- анализ товарных запасов с применением программных продуктов.</li> <li>- разработка мероприятия по организации послепродажного обслуживания</li> </ul>	
ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 3.3 ПК 3.4 ПК 3.5	<b>ПМ.04 Освоение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям и служащих</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Приемка товаров;</li> <li>- распознавание товаров;</li> <li>- размещение и выкладка товаров, подготовка к продаже;</li> <li>- контролировать температурный режим;</li> <li>- оформлять ТСД;</li> <li>- работать на ККТ;</li> <li>- пользоваться весоизмерительным и другими видами оборудования с соблюдением охраны труда;</li> <li>- соблюдать санитарно-эпидемиологические требования.</li> </ul>	<b>108 часов</b> 2 курс – 4 семестр (36 ч) 3 курс – 6 семестр (72 ч)

**Итоговая аттестация:**

*ПМ.01 - экзамен*

*ПМ.02 - экзамен*

*ПМ.03 - экзамен*

*ПМ.04 – экзамен*

**3.2. Тематический план производственной практики (по профилю специальности)**

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Осваиваемые компетенции/ Уровень освоения
1	2	3	4
<b>2 курс, 4 семестр</b>			
<b>ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности</b>		<b>36</b>	
	- проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.	6	ПК 1.1-1.2, ПК 1.4-1.6, ОК 01-05, ОК 07, ОК 09 /2
	- осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта.	6	
	- подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.	6	
	- приемка товаров по количеству и качеству;	6	
	- изучение инструкций по охране труда	6	
	- составление и оформление закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры.	6	/3
<b>ПМ 04 Освоение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностей и служащих</b>		<b>36</b>	
	Инструктаж о прохождении учебной практики. Изучение характеристики торгового предприятия	6	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05
	Изучение характеристики торгового предприятия.	6	

Изучение документов, регламентирующих деятельность торгового предприятия. Определение организационно-правовой формы собственности, ассортиментного профиля. Изучение режима работы, перечня основных и дополнительных услуг. Знакомство с материально-технической базой предприятия. Ознакомление с планировкой предприятия, правилами внутреннего распорядка. Ознакомление со способами и приемами предоставления потребителю информации. Прохождение вводного инструктажа по технике безопасности. Ознакомление с нормативной документацией, торговой мебелью, инвентарем и оборудованием. Работа на различном оборудовании предприятия. Участие в создании оптимальных условий хранения продовольственных товаров. Отработка навыков подготовки рабочего места продавца, кассира, работа на контрольно-кассовых машинах. Участие в оформлении ценников на товары	18	ОК 09 /2  /3
<b>Дифференцированный зачёт. (Защита практики)</b>	<b>6</b>	
<b>Всего за 2-й курс</b>		<b>72 часа</b>
<b>III курс, 6-й семестр</b>		
<b>ПМ 02 – Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров</b>		<b>36</b>
<b>Виды работ:</b> - общая организационная характеристика оптового / розничного предприятия-базы практики.	6	ПК 2.1, ПК 2.3 ОК 01- ОК05, ОК 07, ОК 09 /2
- схема размещения ассортимента товаров однородных групп. - расчет основных показателей ассортимента. - анализ ассортиментной политики предприятия с учетом факторов, влияющих на формирование ассортимента.	6	
- оценка условий приемки товаров, наличия помещений для хранения продукции с отклонениями по количеству и качеству. - соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам. - анализ условия хранения товаров. - изучение товаросопроводительных документов и правильности их оформления.	12	/3
- оценка торговой и производственной маркировки товара - оценка качественных характеристик товара. - выявление дефектов (пороков) товаров и определение градации качества. - выявление источников товарных потерь и разработка мероприятий по их предупреждению и сокращению	12	
<b>ПМ 03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами</b>		<b>72</b>
<b>Виды работ:</b> - наполнение и поддержание в актуальном состоянии клиентской базы. Анализ эффективности управления портфелем клиентов с использованием цифровых и информационных технологий.	6	ПК 3.1- ПК3.8 ОК 01-02, ОК 04-05, ОК 09. /2
- установление контактов, определение потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией и формирование коммерческих предложений по продаже товаров.	6	/3
- оформление витрин и выставок.	6	
- проведение первичного мерчандайзинг- аудита розничных торговых объектов.	6	
- подготовка презентации товара, выбор и обоснование метода завершения сделки.	6	
- мониторинг и контроль выполнения условий договоров с использованием специальных программных продуктов.	6	
- разработка мероприятий по выполнению плана продаж.	6	
- разработка мероприятий по стимулированию продаж и программ по повышению лояльности клиентов.	6	
- формирование аналитических отчетов по продажам с применением специальных программных продуктов.	6	
- выполнение операций по контролю над состоянием товарных запасов.	6	
- анализ товарных запасов с применением программных продуктов.	6	
- разработка мероприятия по организации послепродажного обслуживания	6	

ПМ 04 Освоение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностей и служащих	72	
<p><b>Виды работ:</b></p> <p>Проведение подсчета, оформление купюрной описи и приходного кассового ордера на сданную выручку.</p> <p>Участие в предреализационной подготовке товаров с учетом их особенностей.</p> <p>Подготовка рабочего места: проверка наличия необходимого запаса товаров, проверка весов, подготовка упаковочных материалов.</p> <p>Овладение основными операциями подготовки к продаже товаров: проведение сортировки, разупаковывания, сверки цен с документами, овладение техникой фасовки в подсобном помещении или на рабочем месте продавца и овладение другими операциями с учетом особенностей товаров. Овладение навыками упаковывания разных групп товаров.</p> <p>Овладение навыками комплектования и оформления наборов товаров. Осуществление выкладки товаров в торговом зале</p> <p>Изучение товарно-сопроводительной документации</p> <p>Ознакомление с накладными, удостоверениями о качестве, декларациями соответствия, ветеринарными свидетельствами и др.</p> <p>Совместно с товароведом торгового предприятия проведение приемки продовольственных товаров по количеству и качеству</p> <p><b>Документальное оформление приемки.</b></p> <p>Составление актов на товары ненадлежащего качества, претензий поставщикам, возврата некачественных товаров. Проверка соответствия товаров требованиям нормативных документов. Оценка качества товаров по органолептическим показателям и установление соответствия требованиям стандартов. Проверка сроков годности или хранения продовольственных товаров, их соответствия установленным требованиям.</p> <p>Отбраковка товаров с просроченными сроками годности. Ознакомление с мероприятиями торгового предприятия по стимулированию продаж товаров.</p> <p>Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, консультирование покупателей о свойствах товаров, предложение новых и взаимозаменяемых товаров, а также сопутствующего ассортимента.</p> <p>Осуществление продажи товаров. Отработка навыков оформления товарного чека.</p> <p>Отработка навыков подсчета количества товара, подлежащего отпуску на данную покупателем сумму. Участие в оформлении товарного отчета.</p> <p><b>Определение товарных потерь.</b></p> <p>Разработка мероприятий по снижению потерь товаров на предприятии. Изучение особенностей проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей на предприятии. Участие в инвентаризации</p>	<p>24</p> <p>36</p> <p>6</p>	<p>ПК 2.2- 2.3, ПК 3.3- 3.5, ОК 01-02, ОК 04- 05, ОК 09 /2</p> <p>/3</p>
<b>Дифференцированный зачёт. Проверочные работы (комплексное задание)</b>	6	
<b>Всего за 3-й курс</b>		<b>180</b>
<b>Всего производственной практики</b>		<b>252</b>

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 1 – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- 2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
- 3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

## 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПП 00

### 4.1. Общие требования к организации и проведению практики

– Реализация программы производственной практики предполагает проведение производственной практики в составе профессиональных модулей ПМ.01, ПМ.02, ПМ.03 и ПМ.04 на предприятиях/организациях на основе прямых договоров, заключаемых между ГБПОУ ЛО «ПК» города Светогорска и каждой организацией/предприятием. Производственная практика проводится в розничных торговых организациях различных организационно-правовых форм собственности на основе прямых договоров, заключаемых между организацией и колледжем, и предполагает использование оборудования этих предприятий.

– В период прохождения производственной практики студенты могут зачисляться на вакантные должности, если работа соответствует требованиям программы производственной практики.

Практика по профилю специальности проводится путём чередования с теоретическими занятиями по междисциплинарным курсам ПМ при условии обеспечения связи между теоретическим обучением и содержанием практики.

### 4.2. Информационное обеспечение учебной практики

*Основные источники:*

1. Гаврилов Л.П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л.П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/494509>
2. Основы коммерческой деятельности: учебник для среднего профессионального образования / И.М. Синяева, О.Н. Жильцова, С.В. Земляк, В.В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491497>
3. Рамендик Д.М. Психология делового общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д.М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 207 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06312-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490471>
4. Аксенова Л.И. Товароведение непродовольственных товаров: учебное пособие / Л.И. Аксенова, Н.А. Сариева, Г.В. Герлиц. — Минск: РИПО, 2020. — 450 с. — ISBN 978-985-7234-20-2. — Текст: электронный. — URL: <https://znanium.ru/catalog/document?id=420801> (дата обращения: 04.01.2024). — Режим доступа: по подписке, при регистрации.
5. Григорян Е.С. Товароведение: учебное пособие / Е.С. Григорян. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 265 с. — (Среднее профессиональное образование). — ISBN 978-5-16-014008-7. — Текст: электронный. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/1234692> (дата обращения: 04.01.2024). — Режим доступа: по подписке, при регистрации.
6. Замедлина Е.А. Товароведение и экспертиза товаров: учебное пособие / Е.А. Замедлина. — Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2022. — 156 с. — (Среднее профессиональное образование). — ISBN 978-5-9557-0269-8. — Текст: электронный. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/1862604> (дата обращения: 04.01.2024). — Режим доступа: по подписке, при регистрации.
7. Калачев С.Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы: учебник для среднего профессионального образования / С. Л. Калачев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 478 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12041-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/teoreticheskie-osnovy-tovarovedeniya-i-ekspertizy-513173#page/1> (дата обращения: 04.01.2024). — Режим доступа: при регистрации.
8. Левкин Г.Г. Коммерческая деятельность: учебное пособие для среднего профессионального образования / Г.Г. Левкин, О.А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство

- Юрайт, 2022. – 247 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-15369-9. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/viewer/kommercheskaya-deyatelnost-532973#page/1> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: при регистрации.
9. Левкин Г.Г. Основы коммерческой деятельности: учебное пособие для СПО / Г.Г. Левкин А.Н. Ларин.: Профобразование, 2017. – 140 с. – ISBN 978-5-4488-0171-6. – Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование: [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/73757> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.
10. Лифиц И.М. Товарный менеджмент: учебник для среднего профессионального образования / И.М. Лифиц, Ф.А. Жукова, М.А. Николаева. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 405 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-15276-0. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/viewer/tovarnyyu-menedzhment-513608#page/1> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: при регистрации.
11. Минько, Э. В. Оценка качества товаров и основы экспертизы: учебное пособие для СПО / Э. В. Минько, А. Э. Минько. – Саратов: Профобразование, 2017. – 221 с. – ISBN 978-5-4488-0157-0. – Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование: [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/70616> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.
12. Минько Э. В. Теоретические основы товароведения: учебное пособие для СПО / Э. В. Минько, А. Э. Минько. Профобразование, 2017. – 156 с. – ISBN 978-5-4488-0148-8. – Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование: [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/70617> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.
13. Николаева М.А. Идентификация и обнаружение фальсификации продовольственных товаров: учебник / М.А. Николаева, М.А. Положишникова. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 461 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-16-016019-1. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.ru/read?id=363101&pagenum=344> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: по подписке, при регистрации.
14. Николаева М.А. Организация и проведение экспертизы и оценки качества продовольственных товаров: учебник для среднего профессионального образования / М. А. Николаева, Л. В. Карташова. – Москва: Норма: ИНФРА-М, 2021. – 320 с.: ил. – (Ab ovo). – ISBN 978-5-91768-939-5. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1174607> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: по подписке, при регистрации.
15. Основы коммерческой деятельности: учебник для среднего профессионального образования / И.М. Синяева, О.Н. Жильцова, С.В. Земляк, В.В. Синяев. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 506 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-08159-6. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/viewer/osnovy-kommercheskoj-deyatelnosti-532111#page/1> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: по подписке, при регистрации.
16. Павлова Т.С. Основы товароведения продовольственных товаров: учебное пособие / Т.С. Павлова. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 221 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-16-014724-6. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1817875> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: по подписке, при регистрации.
17. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности: учебник для образовательных учреждений СПО / О.В. Памбухчиянц. – 3-е изд., стер. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. – 268 с. – ISBN 978-5-394-03745-0. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091543> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: по подписке, при регистрации.
18. Рябкова Д.С. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров: учебник для СПО / Д.С. Рябкова, Г.Г. Левкин. – 2-е изд. – Саратов: Профобразование, 2023. – 226 с. – ISBN 978-5-4488-1053-4. – Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование: [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/131419> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.
19. Стрижевская С.Л. Товароведение продовольственных товаров. Практикум: учебное пособие / С.Л. Стрижевская, Е.В. Жвания. – 2-е изд., стер. – Минск: РИПО, 2021. – 125 с. – ISBN 978-985-

7253-64-7. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1854756> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: по подписке, при регистрации.

20.

#### *Дополнительные источники*

1. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник/Г.Г. Иванов.- Москва: КНОРУС, 2022.- 222.с- (Среднее профессиональное образование). ISBN 978-5-406-09325-2
2. Парамонова Т.Н. Мерчандайзинг: учебное пособие/Т.Н. Парамонова, И.А. Рамазанов.- 5-е изд., стер.- Москва: КНОРУС, 2022.-144с. ISBN 978-5-406-08897-5
3. Потребительская лояльность: учебник/коллектив авторов; под ред. И.И. Скоробогатых, Р.Р. Сидорчука, И. П. Широченской.- Москва: КНОРУС, 2022.-312с (Аспирантура и Магистратура). ISBN 978- 5-406-09730-4

#### *Нормативные документы*

1. Официальный сайт Министерство экономического развития Российской Федерации: <http://www.economy.gov.ru> – Режим доступа, свободный
2. Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт): <http://www.gost.ru> – Режим доступа: свободный
3. Официальный сайт информационной службы «Интерстандарт» Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии: <http://www.interstandart.ru> – Режим доступа: свободный
4. Официальный сайт РИА «Стандарты и качество»: стандартизация, метрология, менеджмент качества: [www.stq.ru](http://www.stq.ru) – Режим доступа: свободный
5. Официальный сайт журнала СМИ «Спрос – электронный журнал для потребителей»: <https://spros-online.ru/> – Режим доступа: свободный
6. Официальный сайт Интернет-портал: Торговля, бизнес, товароведение, экспертиза: <http://www.znaytovar.ru> – Режим доступа: свободный
7. Официальный сайт Справочно-правовая система «Гарант»: сайт. – URL: <https://www.garant.ru/> – Режим доступа: свободный
8. Официальный сайт Справочно-правовая система «Консультант плюс»: сайт. – URL: <http://www.consultant.ru/> – Режим доступа: свободный
9. Официальный сайт Юридическая фирма Интернет и Право: сайт. – URL: <https://internet-law.ru/> – Режим доступа: свободный
10. Официальный сайт 1С: Предприятие 8 <http://v8.1c.ru/trade/> – Режим доступа: свободный
11. Официальный сайт Российская национальная библиотека <http://www.nlr.ru/> – Режим доступа: свободный
12. Официальный сайт Торгово-промышленная палата Российской Федерации <http://www.tpprf.ru> – Режим доступа: свободный
13. Официальный сайт Федеральный образовательный портал. ЭСМ – Экономика. Социология. Менеджмент <http://ecsocman.hse.ru/net/16000163/> – Режим доступа: свободный
14. Официальный сайт Российский деловой медиапортал Альянс Медиа <http://allmedia.ru/> – Режим доступа: свободный
15. Официальный сайт Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». Научно-образовательный портал IQ <http://www.opes.ru/> – Режим доступа: свободный

#### **4.3. Кадровое обеспечение производственной учебной практики.**

Преподаватели – руководители практики, производственного обучения получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

#### **4.4 Общие требования к организации производственной практики**

Производственная практика проводится концентрированно в рамках каждого профессионального модуля. Условием допуска студентов к производственной практике являются освоенные междисциплинарные курсы и учебная практика в составе модуля.

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПП 00

Контроль и оценка результатов освоения производственной практики осуществляется руководителем практики в процессе наблюдения, а также выполнения студентами индивидуальных заданий по практике.

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.

<i>Результаты (освоенные виды профессиональной деятельности)</i>	<i>Результаты (профессиональные компетенции)</i>	<i>Основные показатели оценки результата</i>	<i>Формы и методы контроля и оценки</i>
<i>Организация и осуществление торговой деятельности</i>	<p>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.</p> <p>ПК 1.2 Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта</p> <p>ПК 1.3 Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.</p> <p>ПК 1.4 Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение</p> <p>ПК 1.5 Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.</p> <p>ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий .</p>	<p>Результативность установления контактов с деловыми партнерами.</p> <p>Аргументированность и полнота формулировок условий договоров.</p> <p>Обоснованность и правильность предъявления претензий и санкций.</p> <p>Оптимальность потоков и формирование запасов товара.</p> <p>Соответствие организации работы склада требованиям НТД.</p> <p>Верность (правильность) приемки товаров по количеству и качеству.</p> <p>Точность идентификации видов, классов и типов организаций розничной и оптовой торговли</p> <p>Соответствие услуг запросам потребителей</p> <p>Точность, полнота и своевременность выполнения поручения специалиста более высокой квалификации или руководителя.</p> <p>Оптимальность (результативность) выбора методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения.</p> <p>Верность решения практических задач и определения статистических величин</p> <p>Рациональность выбора и эффективность применения логистических систем</p> <p>Эксплуатация торгово-технологического оборудования в соответствии с инструкциями и правилами</p> <p>Обоснованность выбора, способов, приёмов, средств</p>	<p>Аттестационный лист</p> <p>Наблюдение в период практики</p> <p>Дневник практики</p> <p>Отчет о практике</p>



		представления товаров в местах продажи Точность определения типа покупателя; правильность применения метода работы с возражениями и завершения продажи	
<i>Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров</i>	<p>ПК 2.1 Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий;</p> <p>ПК 2.2 Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.</p> <p>ПК 2.3 Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.</p> <p>ПК 2.4 Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров;</p> <p>ПК 2.5 Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.</p>	<p>Применение цифровые технологии кодирования потребительских товаров;</p> <p>Идентификация ассортиментной принадлежности продовольственных и непродовольственных товаров;</p> <p>Оценивание маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;</p> <p>Применение документов в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности;</p> <p>Выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации;</p> <p>Обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;</p> <p>Проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов;</p> <p>Организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты;</p> <p>Анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологий;</p> <p>Формировать с торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах;</p> <p>Устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</p> <p>Реализовывать мероприятия</p>	<p>Аттестационный лист</p> <p>Наблюдение в период практики</p> <p>Дневник практики</p> <p>Отчет по практике</p>

		по предупреждению и сокращению потерь товаров. Положительная экспертная оценка руководителя практики по профилю специальности по формированию профессиональной компетенции.	
<i>Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами</i>	<p>ПК 3.1 Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий</p> <p>ПК 3.2 Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров</p> <p>ПК 3.3 Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов</p> <p>ПК 3.4 Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж</p> <p>ПК 3.5 Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса</p> <p>ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов</p> <p>ПК 3.7 Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов</p> <p>ПК 3.8 Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сбора, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях;</li> <li>- поиска и выявления потенциальных клиентов;</li> <li>- формирования и актуализации клиентской базы;</li> <li>- проведения мониторинга деятельности конкурентов;</li> <li>- определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией;</li> <li>- формирования коммерческих предложений по продаже товаров, подготовки проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;</li> <li>- информирования клиентов о потребительских свойствах товаров;</li> <li>- стимулирования клиентов на заключение сделки;</li> <li>- взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров;</li> <li>- закрытия сделок;</li> <li>- соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров;</li> <li>- использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи;</li> <li>- сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;</li> <li>- мониторинг и контроль выполнения условий договоров;</li> <li>- анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;</li> <li>- выполнения запланированных показателей по объему продаж;</li> <li>- разработки программ по повышению лояльности клиентов;</li> <li>- разработки мероприятий по стимулированию продаж;</li> <li>- информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и</li> </ul>	<p>Аттестационный лист</p> <p>Наблюдение в период практики</p> <p>Дневник практики</p> <p>Отчет по практике</p>

		технологиях; - участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров; - стимулирования клиентов на заключение сделки; - контроля состояния товарных запасов; - анализа выполнения плана продаж; - информационно-справочного консультирования клиентов; - контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания; - обеспечения соблюдения стандартов организации.	
--	--	--	--

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

<i>Результаты (освоенные общие компетенции)</i>	<i>Основные показатели оценки результата</i>	<i>Формы и методы контроля и оценки</i>
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	<ul style="list-style-type: none"> <li>- обоснованность постановки цели, выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач;</li> <li>- адекватная оценка и самооценка эффективности и качества выполнения профессиональных задач</li> </ul>	Наблюдение за деятельностью обучающегося Характеристика руководителей практики от предприятия (организации)
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> <li>- использование различных источников, включая электронные ресурсы, медиа-ресурсы, Интернет-ресурсы, периодические издания по специальности для решения профессиональных задач</li> <li>эффективность использования информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности согласно формируемым умениям и получаемому практическому опыту;</li> </ul>	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе выполнения профессиональных задач Характеристика руководителя практики от предприятия (организации)
ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	<ul style="list-style-type: none"> <li>- демонстрация ответственности за принятые решения</li> <li>- обоснованность самоанализа и коррекция результатов собственной работы;</li> <li>- эффективность инвестирования средств в предпринимательскую деятельность, оценка финансовых результатов</li> </ul>	Наблюдение за деятельностью обучающегося Характеристика руководителей практики от предприятия (организации)
ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	<ul style="list-style-type: none"> <li>- взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения, с руководителями учебной и производственной практик;</li> <li>- обоснованность анализа работы членов команды (подчиненных)</li> </ul>	Наблюдение за деятельностью обучающегося Характеристика руководителей практики от предприятия (организации)

<p>ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;</p>	<p>- грамотность устной и письменной речи, ясность - формулирования и изложения мыслей</p>	<p>Наблюдение за деятельностью обучающегося Характеристика руководителей практики от предприятия (организации)</p>
<p>ОК 06 Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации международных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;</p>	<p>- соблюдение норм поведения во время учебных занятий и прохождения учебной и производственной практик</p>	<p>Наблюдение за деятельностью обучающегося Характеристика руководителей практики от предприятия (организации)</p>
<p>ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях</p>	<p>- эффективность выполнения правил ТБ во время учебных занятий, при прохождении учебной и производственной практик; - знание и использование ресурсосберегающих технологий в области телекоммуникаций</p>	<p>Наблюдение за деятельностью обучающегося Характеристика руководителей практики от предприятия (организации)</p>
<p>ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.</p>	<p>Демонстрация способности логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность</p>	<p>- соответствие деятельности целям и задачам внеклассных занятий; - результативность деятельности обучающихся на занятиях.</p>



ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН  
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

СВЕДЕНИЯ О СЕРТИФИКАТЕ ЭП

Сертификат 359040073915316482112313993369613528402878580793

Владелец Ложников Александр Николаевич

Действителен с 21.02.2024 по 20.02.2025