

Департамент образования и науки Костромской области
ОГБПОУ «Чухломский лесопромышленный техникум имени Ф.В. Чижова Костромской области»

Согласована:
Социальный партнер ИИ Киселева Н.Н.

Н.Н. Киселева

27.08.2018 г.



Утверждена:
Директор

Е.А. Ксенофонтова

Приказ № 91 от 31.08.2018 г.



ПРОГРАММА
Производственного обучения

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

по специальности среднего профессионального образования
38.02.01 «Коммерция» (по отраслям)

Программа производственного обучения (производственной практики) разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Организация-разработчик: Областное государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Чухломский лесопромышленный техникум имени Ф.В. Чижова Костромской области»

Разработчики:

Шарова Ирина Викторовна - преподаватель ОГБПОУ «Чухломский лесопромышленный техникум имени Ф.В. Чижова Костромской области»

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА	4
2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	5
3. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	6
4. СТРУКТУРА И ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ, СОДЕРЖАНИЕ	13
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ, АТТЕСТАЦИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ	15
6. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	17

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Производственная практика является частью основной профессиональной образовательной программы (ОПОП) среднего профессионального образования по специальности Коммерция (по отраслям) и представляет собой вид учебной работы, непосредственно ориентированной на профессионально-практическую подготовку обучающихся. Производственная практика имеет важное значение при формировании профессиональных компетенций, обеспечивая получение практического опыта, как по выполнению профессиональных функций, так и по вступлению в трудовые отношения.

Программа производственной практики студентов ОГБПОУ «Чухломский лесопромышленный техникум имени Ф.В. Чижова Костромской области», обучающихся по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) разработана в соответствии с Законом Российской Федерации «Об образовании», Трудовым кодексом Российской Федерации, с Положением о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования.

Исходной базой для разработки программы практики явились: ФГОС СПО Коммерция (по отраслям), учебный план специальности, программы учебных дисциплин и ПМ, изучаемых в процессе освоения ОПОП.

Целью производственной практики является дальнейшее углубление и закрепление знаний, полученных в ОУ, приобретение необходимых практических навыков и сбор материала для выпускной квалификационной работы (ВКР).

Общий объем времени на проведение производственной практики определяется ФГОС СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и составляет 4 недели (24 дня). Сроки проведения производственной практики устанавливаются в соответствии с рабочим учебным планом и календарным графиком учебного процесса.

Организацию и руководство производственной практикой осуществляют преподаватели ПМ и МДК и специалисты организации – базы практики. Программа производственной практики разработана преподавателем, ведущими ПМ, и согласована с социальным партнером.

При разработке содержания производственной практики были выделены необходимые практический опыт, умения и знания в соответствии с ФГОС СПО, а также виды работ, необходимые для овладения конкретной профессиональной деятельностью. Формой аттестации по производственной практике является дневник, отчет.

Результаты прохождения практики учитываются при итоговой аттестации.

Руководителем производственной практики является преподаватель ПМ. Руководитель выдает студенту индивидуальное задание в рамках программы производственной практики по модулю.

Место прохождения практики. В качестве баз практики могут выступать торговые предприятия, оптовые базы, отделы сбыта, транспортно-складские комплексы, коммерческие отделы и т.п. (организации любой формы собственности, осуществляющие свою деятельность в сфере коммерции). Основным требованием к месту прохождения практики является соответствие профиля его деятельности специальности и специализации студента (всего предприятия, либо одного из его подразделений). Преддипломная практика проводится на предприятиях и в организациях, с которыми заключены договора на прохождение практик или по гарантийным письмам с предприятиями. Студенты, заключившие контракт с будущими работодателями, или имеющие договоренность о будущем трудоустройстве, проходят преддипломную практику в этих организациях

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Целью **производственной** практики как промежуточного этапа обучения является расширение и закрепление общих и профессиональных компетенций в сфере коммерции, приобретение студентами навыков для решения профессиональных задач, исследовательских и аналитических умений. Производственная практика направлена на получение студентами профессионального опыта по специальности СПО, проверку готовности к самостоятельной трудовой деятельности.

Главной задачей производственной практики студентов, обучающихся по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)», является формирование системы практических знаний и освоение **видов профессиональной деятельности:**

ВПД 1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;

ВПД 2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;

ВПД 3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.

ВПД 4. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

2. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

3.1. Область применения программы

Программа производственной практики (далее программа практики) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.04 «Коммерция» (по отраслям)** в части освоения видов профессиональной деятельности (ВПД) специальности и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ВПД 1	Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ВПД 2	Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
ВПД 3	Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.
ВПД 4.	Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих
ПК 1.1	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров
ПК 1.2	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
ПК 1.3	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.
ПК 1.4	Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей
ПК 2.1	Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.
ПК 2.2	Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.
ПК 2.3	Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.
ПК 2.4	Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.
ПК 2.5	Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.
ПК 2.6	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.
ПК 2.7	Изучать спрос покупателей.

2.2. Общие компетенции обучающегося, формируемые в результате прохождения практики

По ВДП 1 – ВДП 3:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.

ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.

ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.

ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

ОК 13. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

По ВДП 4:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.

3.3. Содержание практики

С целью овладения указанными видами профессиональной деятельности и профессиональными компетенциями **по ВПД 1 Организация и управление торговле-сбытовой деятельностью обучающийся должен:**

иметь практический опыт:

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

уметь:

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

знать:

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

по ВПД 2 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности обучающийся должен:

иметь практический опыт:

- оформления финансовых документов и отчетов;
- проведения денежных расчетов;
- расчета основных налогов;
- анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;
- выявления потребностей (спроса) на товары;
- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;

- участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;
- анализа маркетинговой среды организации;
- анализа рынка и выделения целевого сегмента потребителей
- исследования особенностей потребительского поведения целевого сегмента;
- исследования восприятия товаров и услуг целевыми потребителями;

уметь:

- составлять финансовые документы и отчеты;
- осуществлять денежные расчеты;
 - пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;
 - рассчитывать основные налоги;
 - анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
 - применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;
- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
- проводить маркетинговые исследования рынка;
- оценивать конкурентоспособность товаров;
- разрабатывать программу по формированию спроса и стимулированию сбыта;
- анализировать конкурентную среду с учетом изменения факторов макро- и микросреды;
- использовать маркетинговые коммуникации для стратегических решений проникновения на рынок, привлечения потребителей и успешного позиционирования;
- различать типы потребительского поведения;
- проводить анализ факторов потребительского поведения;
- определять индивидуальные характеристики потребителя;
- использовать маркетинговые инструменты для управления поведением целевого сегмента потребителей;
- использовать формы и методы маркетинговых исследований для успешной реализации маркетинговых проектов;
- принимать управленческие решения по планированию, организации и сервисному обслуживанию потребителей;
- осуществлять функцию контроля и учета за реализацией комплекса маркетинга;

знать:

- сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;
- финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;
- основные положения налогового законодательства;
- функции и классификацию налогов;
- организацию налоговой службы;
- методику расчета основных видов налогов;
- методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды;
- информационное обеспечение, организацию аналитической работы;
- анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;
- составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, концепции, объекты, субъекты;
- средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров,

- маркетинговые коммуникации и их характеристику; ценовую политику;
- методы изучения рынка, анализа окружающей среды;
- факторы потребительского поведения;
- модели потребительского поведения;
- особенности процесса принятия решения о покупке;
- технологии привлечения и удержания клиентов;
- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;
- этапы маркетинговых исследований, их результат;
- управление маркетингом;

по ВПД 3 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров обучающийся должен:

иметь практический опыт:

- определения показателей ассортимента;
- распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;
- оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями;
- установления градаций качества;
- расшифровки маркировки;
- контроля режима и сроков хранения товаров;
- соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения;

уметь:

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

знать:

- теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них;
- виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания;
- классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;
- условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
- особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров

По ВПД 4 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

иметь практический опыт:

- определения показателей ассортимента;
- распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;
- оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями;
- установления градаций качества;
- расшифровки маркировки;
- контроля режимов и сроков хранения товаров;

- соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения

уметь:

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

знать:

- теоретические основы товароведения;
- основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них;
- виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания;
- классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества и маркировку;
- условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
- особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров

3.4. Количество часов, отводимое на производственную практику: 4 недели (24 дня) -144 часа

4. СТРУКТУРА И ОБЪЕМ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Распределение часов

Модуль, по которому предусмотрена УП	Количество часов
УП ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	36
УП ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	36
УП ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров	36
УП ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих	36
Всего	144 (4 недели)
Форма аттестации	зачет

Эффективность производственной практики как вида учебной деятельности определяется ее вкладом в формирование профессиональных способностей студентов, свойственных будущей деятельности менеджера. Поэтому практика, как вид учебных занятий, строится в форме выполнения студентом определенных программой реальных задач под руководством преподавателя и руководителя практики от предприятия.

4.1 Программы производственных практик по модулям (ПМ.01 – ПМ.04)

ПП ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью (36 часов):

Виды работ:

1. Участие в установлении коммерческих связей;
2. Участие в составлении договоров;
3. Участие в приемке товаров по количеству и качеству;
4. Выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации.
5. Обслуживание покупателей с соблюдением правил торговли;
6. Эксплуатация контрольно-кассовой техники с соблюдением требований техники безопасности и охраны труда.

ПП ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности (36 часов):

Виды работ:

1. Оформление финансовых документов и отчетов
2. Проведение денежных расчетов
3. Расчеты основных налогов
4. Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации
5. Выявление потребностей (спроса) на товары
6. Реализация маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка
7. Участие в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций
8. Анализ маркетинговой среды организации

ПП ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров (36 часов):

Виды работ:

1. Овладение основными операциями предреализационной подготовки товаров зерномучных, плодоовощные, молочных, мучных, кондитерских и др. с учетом их особенностей: проверка наименования, количества, сортировка товаров на градации качества.
2. Овладение основными операциями подготовки к продаже товаров: ткани, нетканые, товары и искусственный мех, швейные товары, трикотажные товары, меховые товары, распаковывание, сортировки, проверки качества, в том числе осмотр внешнего вида, маркировки, сверки цен с документами и других операций с учетом особенностей товаров.
3. Овладение навыками продажи товаров различных групп и видов с учетом их особенностей, а также профиля, специализации магазина и форм обслуживания.
4. Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, информирование покупателей о пищевой ценности, способах и условиях использования продовольственных и непродовольственных товаров; предложение новых и взаимозаменяемых товаров, а также сопутствующего ассортимента.
5. Приёмка товаров по количеству и качеству
6. Проверка сопроводительной документации на товары и сертификатов соответствия
7. Проверка соблюдения сроков хранения и реализации товаров, условий хранения и транспортирования товаров
8. Формирование и анализ торгового ассортимента товаров
9. Контроль режимов и сроков хранения товаров
10. Контроль соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения

ПП ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (36 часов):

Виды работ:

1. Приёмка товаров по количеству и качеству
2. Проверка сопроводительной документации на товары и сертификатов соответствия
3. Проверка соблюдения сроков хранения и реализации товаров, условий хранения и транспортирования товаров
4. Формирование и анализ торгового ассортимента товаров
5. Контроль режимов и сроков хранения товаров
6. Контроль соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

5.1. Результатом производственной практики является освоение общих (ОК) компетенций:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 8.	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9.	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10.	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 11.	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
ОК 13.	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

и профессиональных компетенций (ПК):

Вид профессиональной деятельности	Код	Наименование результатов практики
ПМ.01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
	ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
	ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.

	ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
	ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
	ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
	ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
	ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
	ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
	ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ПМ.02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.	ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
	ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
	ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
	ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
	ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
	ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
	ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
	ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
	ПК 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
ПМ.03. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров	ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
	ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.
	ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
	ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты,

		определять градации качества.
	ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
	ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
	ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
	ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.
ПМ.04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих	ПК 1.1	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров
	ПК 1.2	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
	ПК 1.3	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.
	ПК 1.4	Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей
	ПК 2.1	Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.
	ПК 2.2	Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.
	ПК 2.3	Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.
	ПК 2.4	Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.
	ПК 2.5	Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.
	ПК 2.6	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.
	ПК 2.7	Изучать спрос покупателей.

5.2. Аттестация по производственной практике

Аттестация по итогам производственной практики служит формой контроля освоения и проверки профессиональных знаний, общих и профессиональных компетенций, приобретенного практического опыта обучающихся в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Формой аттестации по итогам производственной практики является дневник, отчет. Отчет проводится в первый день выхода после производственной практики по ПМ в оснащенных кабинетах ОГБПОУ «Чухломский лесопромышленный техникум имени Ф.В.Чижова Костромской области».

К отчету по практике допускаются обучающиеся, выполнившие требования программы производственной практики.

6. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

6.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

С учетом задач практики базой прохождения является предприятия торговли.

Оборудование рабочих мест проведения производственной практики должно соответствовать санитарно-техническим нормам и организуется базой практики.

6.2. Информационное обеспечение организации и проведения производственной практики

1. Федеральный государственный образовательный стандарт по специальности среднего профессионального образования **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации N 268 от 05 апреля 2010 г.
2. Положение об учебной и производственной (профессиональной) практике студентов (курсантов), осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования (приказ Минобрнауки России от 26.11.2009г. №673)
3. Гаджинский А.М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных заведений. – М.: Дашков и Ко, 2010. – 245с.
4. Галяпина Л.В. Трускова Т.М. Финансы и кредит. Учебник. - М.: Дашков и К, 2007. - 432с.
5. Годин А.М. Маркетинг: Учебник для вузов / А. М. Годин. - М.: Дашков и К, 2003. - 602 с.
6. Данько Т.П. Управление маркетингом: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2008.
7. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К., Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Учебник для студентов высших учебных заведений - 9-е изд., перераб. и доп. - М.: ИД Дашков и К, 2010. – 512
8. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Организация и правовое обеспечение бизнеса в России: коммерция и технология торговли. 5-е изд., перераб. и доп.. - М.: ИД Дашков и К, 2011. 912 с.
9. Климович В.П. Финансы, денежное обращение и кредит. Учебник. М.: Форум- ИНФРА-М, 2007.- 453с.
10. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.:ПБОЮП Гриженко Е.М., 2000.
11. Котлер, Ф. Основы маркетинга/Ф. Пер. с англ. В.Б. Боброва.- М.: Бизнес-книга, 2010. - 698 с.
12. Лупей Н.А. Финансы и налогообложение торговых организаций. Учебное пособие.- М.: Дашков и К, 2007.- 307с.
13. Магомедов, Ш.Ш. Маркетинговые исследования товаров и услуг: Учебное пособие/ Ш.Ш. Магомедов. – М.: Изд.-торг. корпорация «Дашков и К», 2011. – 296 с.
14. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности: Учебник. - М.: ЮНИТИ, 2000.
15. Романенко С. Н. Маркетинг. - М.: Дашков и К, 2010. – 272с.
16. Сайткулов Н. Н. Техническое оснащение торговых организаций: Учебное пособие для среднего профессионального образования. - М.: Издательский Дом «Деловая литература». - 2006. -336с.
17. Худолеев В.В. Налоги и налогообложение. М.:Форум-ИНФРА-М, 2007.- 321 с.
18. Чкалова О.В.. Торговое дело: Учебное пособие – 2-е изд., - М.: Эксмо, 2010. – 320с.
19. Газеты: «Оптовая торговля», «Российская газета», «Торговая газета», «Экономика и жизнь».
20. Журналы: «Бизнес», «Вестник статистики», «Внешняя торговля», «Коммерсант», «Маркетинг в России и за рубежом», «Менеджмент в России и за рубежом», «Российский экономический журнал», «Экономика и коммерция».

Интернет-ресурсы:

1. Информационно-поисковая система «Консультант +»

2. Информационно-поисковая система «Гарант»

6.3. Кадровое обеспечение организации и проведения производственной практики

Организацию и руководство производственной практикой осуществляют руководители практики от образовательного учреждения и от организации.