

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

Согласована:  
Социальный партнер ИП Киселева Н.Н.

И.Н. Киселева  
27.08.2018 г.



Утверждена:  
Директор

Е.А. Кософонтова

Приказ № 91 от 31.08.2018 г.



**ПРОГРАММА**  
**Производственного обучения**

**УЧЕБНАЯ ПРАКТИКА**

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

Программа производственного обучения (преддипломной 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 УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	5
3. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	6
4. СТРУКТУРА И ОБЪЕМ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ, СОДЕРЖАНИЕ	13
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ, АТТЕСТАЦИЯ ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ	15
6. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	17

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная 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. Учебная 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 учебной 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.

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 учебной практики является получение первоначальных навыков и освоение трудовых функций.

Общий объем времени на проведение учебной практики определяется ФГОС СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и составляет 4 недели (24 дня) 144 часа. Сроки проведения учебной практики устанавливаются в соответствии с рабочим учебным планом и календарным графиком учебного процесса.

Организацию и руководство учебной практикой осуществляют преподаватели ПМ и МДК. Программа учебной практики разработана преподавателем, ведущими ПМ, и согласована с социальным партнером.

При разработке содержания учебной 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 учебной практике является зачет.

Результаты прохождения учебной практики учитываются при итоговой аттестации.

**Место прохождения практики.** Основное место прохождения практики – ОУ. 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).

## 2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

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

Главной задачей учебной 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

### 3. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

#### 3.1. Область применения программы

Программа учебной 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):

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

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

### **3.2. 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 торговой 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 сохраняемости 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 учебную практику: 2 недели (12 дней) -72 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	18
УП ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	18
УП ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров	18
УП ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих	18
<b>Всего</b>	<b>72 (2 недели)</b>
<b>Форма аттестации</b>	<b>зачет</b>

Эффективность учебной 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.

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

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

###### Виды работ:

1. Ознакомление с порядком установления коммерческих связей, заключением договоров и контроля их своевременного выполнения;
2. Ознакомление и процессом управления товарными запасами и потоками;
3. Ознакомление с процессом обеспечения товародвижения, с порядком приемки товаров по количеству и качеству;
4. Ознакомление с порядком оказания услуг розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
5. Установление вида и типа организаций розничной и оптовой торговли;
6. Эксплуатация торгово-технологического оборудования с применением правил охраны труда, ознакомление с экстренными способами оказания помощи пострадавшим, ознакомление с использованием противопожарной техники.

##### УП 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

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

**Виды работ:**

1. Оценка и установление градаций качества молочных, хлебобулочных, кондитерских, бакалейных, гастрономических, вкусовых и др. товаров
2. Оценка и установление градаций качества стеклянных, керамических, кожаных, металлических, текстильных, меховых и др. товаров
3. Использование торговых мер веса, длины, объёма при определении количества товаров
4. Расчёт товарных потерь и их списание.
5. Определение показателей ассортимента товаров
6. Распознавание товаров по ассортиментной принадлежности
7. Идентификация товаров
8. Расшифровка маркировки товаров

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

**Виды работ:**

1. Определение показателей ассортимента товаров
2. Распознавание товаров по ассортиментной принадлежности
3. Идентификация товаров
4. Расшифровка маркировки товаров
5. Оценка и установление градаций качества молочных, хлебобулочных, кондитерских, бакалейных, гастрономических, вкусовых и др. товаров
6. Использование торговых мер веса, длины, объёма при определении количества товаров
7. Расчёт товарных потерь и их списание

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

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

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

### и профессиональных компетенций (ПК):

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

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



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

## 5.2. Аттестация по учебной практике

Аттестация по итогам учебной 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 учебной практики является зачет. Зачет проводится в последний день учебной практики по ПМ в оснащенных кабинетах ОГБПОУ «Чухломский лесопромышленный техникум имени Ф.В.Чижова Костромской области».

К зачету допускаются обучающиеся, выполнившие требования программы учебной практики.

## 6. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

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

С учетом задач практики базой прохождения является ОУ.

Оборудование рабочих мест проведения учебной практики должно соответствовать санитарно-техническим нормам и организуется базой практики (ОУ) – лаборатории и кабинеты.

### 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 учебной практики**

Организацию и руководство учебной практикой осуществляют руководители практики от образовательного учреждения.