

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Шебзузов Тимур Александрович

Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского
федерального университета

Дата подписания: 06.09.2023 15:17:46

Уникальный программный ключ:

d74ce93cd40e39275c3ba2f58486412a1c8ef96f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Пятигорский институт (филиал) СКФУ
Колледж Пятигорского института (филиал) СКФУ

Рабочая программа практики

УП.01.01 Учебная практика

Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Форма обучения очная

Методические указания составлены в соответствии с требованиями ФГОС СПО, предназначены для студентов, обучающихся по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

1. Паспорт программы практики

1.1. Место учебной практики в структуре программы подготовки специалистов среднего звена (далее ППССЗ)

Учебная практика УП.01.01 принадлежит к профессиональному циклу, проводится в 4 семестре.

1.2. Цели и задачи учебной практики

Цель:

- закрепление и углубление знаний полученных студентами в процессе теоретического обучения;
- приобретение необходимых умений и навыков и опыта практической работы по изучаемой специальности.

Задачи:

- формирование у студента общих и профессиональных компетенций;
- приобретение практического опыта, реализуемого в рамках ОП СПО по основным видам профессиональной деятельности для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»;
- проверка знаний, полученных при изучении профессионального модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью».

В ходе прохождения практики 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 нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;

- классификацию 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.обладать общими и профессиональными компетенциями

1.3. Трудоемкость освоения программы учебной практики:

Трудоемкость освоения учебной практики УП.01.01 составляет 3 недели (108часа.).

2. Результаты практики

Результатом учебной практики является:

освоение общих компетенций (ОК)

Результатом учебной практики является:

освоение общих компетенций (ОК)

Код	Наименование результата практики
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, аргументированно 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.

профессиональных компетенций (ПК): *ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»*

Код	Наименование результата практики
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.

3. Структура и содержание программы практики

3.1. Структура практики

Коды формируемых компетенций	Наименование профессионального модуля	Объем времени, отведенный на практику (в неделях, часах)	Период проведения практики
ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9 ОК 10 ОК 11 ОК 12	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	1 неделя, 36 час.	4 семестр
		2 неделя, 36 час.	
		3 неделя, 36 час.	

3.2. Содержание практики

Виды деятельности	Виды работ	Содержание освоенного учебного материала, необходимого для выполнения видов работ	Наименование дисциплин, междисциплинарных курсов с указанием тем, обеспечивающих выполнение видов работ	Количество часов (недель)
	Ознакомление с организацией, штатным расписанием, должностными обязанностями		ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью	6
	Инструктаж по технике безопасности, охране труда.		ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью	6
	Ознакомление с учредительными документами, изучение устава предприятия, документов, подтверждающих вид деятельности, перечень предоставляемых услуг.		ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью	18
	Организация коммерческой деятельности. Ведение коммерческой работы по закупке и сбыту товаров. Использование логистического подхода в перемещении материальных потоков. Организация и регулирование торговых-технологических процессов в розничной и оптовой торговле.		ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью	24
	Организация торговли и обслуживания покупателей.		ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью	24

Управление товарными запасами и потоками. Предпринимательские риски и успехи.		сбытовой деятельностью	
Финансы, налоги и налогообложение. Экономическая сущность финансов в условиях рыночных отношений. Финансовые отношения и характеристика. Финансовая политика государства в современных условиях. Понятие налога, сбора, пошлины		ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	18
Написание отчета по учебной практике		ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	12

4. Условия организации и проведения практики

4.1. Требования к документации, необходимой для проведения практики:

- программа учебной практики;
- договор об организации практики;
- направление на практику;
- индивидуальное задание;
- дневник практики;
- аттестационный лист;
- характеристика работы обучающегося;
- отчет по практике.

4.2. Требования к учебно-методическому обеспечению практики

Практика имеет целью комплексное освоение студентами ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, формирование общих и профессиональных компетенций, а также приобретение необходимых умений и практического опыта.

Учебная практика проходит в компьютерных классах и лабораториях колледжа с установленным лицензионным программным обеспечением.

Для написания отчета студентам выдаются Методические указания по организации и проведению учебной практики и индивидуальные задания.

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1. Вид, тип и класс торговых организаций.
2. Порядок проведения производственного и внутрифирменного контроля за формированием ассортимента, обеспечения надлежащего качества и сохранности товаров, бесперебойного снабжения предприятия товарами, за работой персонала.
3. Правила продажи по образцам.
4. Характер коммерческих связей с поставщиками.
5. Методы стимулирования торговой организацией поставщиков.

- 6.Порядок поставки товаров и характер оплаты.
- 7.Установление коммерческих связей.
- 8.Порядок заключения хозяйственных договоров.
- 9.Порядок работы с поставщиками.
- 10.Товарно – сопроводительные документы по приёмке товаров по количеству и качеству.
- 11.Документальное оформление договорных отношений.
- 12.Критерии выбора поставщиков.
- 13.Организация, порядок и сроки заключения договоров – поставки, купли – продажи (контрактов, сделок, закупочных актов).
- 14.Порядок заключения договоров на ярмарках, выставках.
- 15.Контроль исполнения заключённых договоров.
- 16.Характеристики оптовой торговой организации.
- 17.Характеристика розничной торговой организации.
- 18.Характеристика сбытовой организации.
- 19.Порядок составления и согласования завоза товаров.
- 20.Отдел сбыта: цели, задачи.
- 21.Транспортное обеспечение предприятия, формы перевозки.
- 22.Порядок открытия и закрытия магазина, сдача магазина на охрану, хранение пломбира и ключей.
- 23.Обязанности работников магазина.
- 24.Материальная ответственность работников магазина.
- 25.Организация подготовки товаров к отпуску в розничное торговое предприятие.
- 26.Квалификационные требования к профессии продавец (кассир) различных разрядов.
- 27.Организация работ по отпуску и отгрузке товаров со склада. Порядок отпуска по телефонам и письменным заявкам.
- 28.Правила продажи отдельных видов товаров.
- 29.Правила реализации алкогольной продукции.
- 30.Порядок ведения журнала производственного контроля.
- 31.Требования к качеству услуги розничной торговли, установленных государственными стандартами, санитарными, противопожарными правилами с учётом профиля и специализации торгового предприятия.
- 32.Соответствие помещений магазина требованиям обеспечения качества и безопасности, реализуемых товаров и оказываемых услуг.
- 33.Размещение товаров на хранение.
- 34.Расстановка товарных партий в складе, их идентификация.
- 35.Правила проверки соответствия принимаемого товара товарно – сопроводительным документам по основным идентифицирующим признакам.
- 36.Сведения, указанные на маркировке товаров.
- 37.Маркирование фасованных товаров.
- 38.Правила подготовки товаров к продаже в магазине.
- 39.Подготовка рабочего места продавца к работе.
- 40.Выкладка товаров на рабочем месте или в торговом зале (при самообслуживании).
- 41.Порядок хранения использованных чеков и контрольной ленты.
- 42.Устройство склада.
- 43.Правила оформления книги кассира – операциониста.
44. Реализация товаров различных групп и видов с учётом их особенностей, профиля, специализации и форм обслуживания.
- 45.Правила размещения товаров на складе.
- 46.Технологический процесс работы склада.
- 47.Правила труда и техники безопасности при работе на складе.
- 48.Инструктаж по технике безопасности труда, по пожарной безопасности проводимый в торговом предприятии.
- 49.Торговая мебель, принципы её размещения и правила ухода.
- 50.Оценка достаточности торговой мебели с учётом профиля магазина.
- 51.Правила ухода за холодильным оборудованием в процессе и после окончания эксплуатации.
- 52.Правила подготовки контрольно – кассовых машин к эксплуатации, типы контрольно – кассовых

машин.

53. Основные и дополнительные реквизиты кассового чека.

54. Правила эксплуатации и техника безопасности работы на контрольно – кассовой машине, уход за контрольно – кассовыми машинами в процессе и после окончания эксплуатации.

55. Техническое оснащение магазинов –складов

4.3. Требования к материально-техническому обеспечению

Реализация программы учебной практики ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью осуществляется в учебных лабораториях и мастерских СКФУ, предусмотренных ФГОС СПО.

Материально-техническое обеспечение соответствует профессиональной деятельности и дает возможность овладеть установленными компетенциями по всем осваиваемым видам деятельности, предусмотренным программой, с использованием современных технологий, материалов и оборудования.

Все помещения соответствуют требованиям техники безопасности и противопожарной безопасности при проведении учебной практики.

4.4. Перечень основной и дополнительной литературы, интернет-ресурсов, необходимых для проведения практики

Основные источники:

1. Минько Э.В. Оценка качества товаров и основы экспертизы [Электронный ресурс] : учебное пособие для СПО / Э.В. Минько, А.Э. Минько. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Профобразование, 2017 — 221 с. — 978-5-4488-0157-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/70616.html>

2. Товароведение упаковочных материалов и тары для продовольственных товаров [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е.А. Стебенева [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — Воронеж: Воронежский Государственный Аграрный Университет им. Императора Петра Первого, 2016 — 260 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/72772.html>

3. Минько Э.В. Товароведение и экспертиза товаров [Электронный ресурс] : учебное пособие / Э.В. Минько, А.Э. Минько. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2017 — 373 с. — 978-5-4486-0017-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/70618.html>

Дополнительные источники:

1. Медведев П.В. Сенсорный анализ продовольственных товаров [Электронный ресурс] : учебное пособие / П.В. Медведев, В.А. Федотов. — Электрон. текстовые данные. — Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2017 — 98с. — 978-5-7410-1760-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71323.html>

Интернет-ресурсы:

1. Электронно-библиотечная система znanium.com
2. «Гарант» – справочно-правовая система - <http://www.park.ru>
3. «Консультант Плюс» - <http://www.consultant.ru>

4.5. Требования к руководителям практики от образовательного учреждения

Руководителем практики является преподаватель, осуществляющий обучение студентов в

рамках профессиональной подготовки.

Требования к уровню квалификации руководителя практики определяются ФГОС СПО по специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

5. Контроль и оценка результатов практики

По завершении практики в 4 семестре студент пишет отчет по практике и сдает дифференцированный зачет (защита отчета по практике).