

ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ  
«САМАРСКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

СОГЛАСОВАНО

Управляющий ООО «МЕТРО Кэш энд Керри»

«19» 05 2022 г.



Е.А. Игощина

УТВЕРЖДАЮ

Директор ГБПОУ «СТЭК»

Н.А. Изотова

2022 г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**ПП.01 ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА**

**(ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)**

**ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

По специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям)

Самара, 2022

Программа производственной практики (по профилю специальности)  
разработана на основе: ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция  
(по отраслям)

Разработчик:

Волгушева Н.Г., Сазанова И.Е. – преподаватели

РАССМОТРЕНА

на заседании ПЦК Товароведения и коммерции

Протокол № 9 от «13» апреля 2022г.

Председатель ПЦК



/Волгушева Н.Г./

## Содержание

|    |   |         |
|----|---|---------|
| 1. | Паспорт программы производственной практики                   | стр. 4  |
| 2. | Производственная практика по профессиональному модулю         | стр. 6  |
| 3. | Материально-техническое обеспечение производственной практики | стр. 11 |

# **I. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

## **1. Область применения программы:**

Программа производственной практики является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения квалификаций: Менеджер по продажам и основных видов профессиональной деятельности (ВПД): Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

## **2. Цели и задачи производственной практики:**

Формирование у обучающихся профессиональных компетенций в условиях реального производства.

## **3. Требования к результатам производственной практики:**

В результате прохождения производственной практики по ВПД Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью обучающийся должен освоить:

| <b>ВПД</b>  | <b>Профессиональные компетенции</b>   |
|---|---|
| Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью | ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнёрами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.                               |
|   | ПК 1.2. На своём 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 приёмы менеджмента, делового и управленческого общения.  |
|   | ПК 1.8. Использовать основные методы и приёмы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы. |
|   | ПК 1.9. Принимать логические системы, а так же приёмы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.                     |
|   | ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.  |

**4. Формы контроля:**

Производственная практика - дифференцированный зачет.

**5. Количество часов на освоение программы производственной практики:**

Всего 36 часа:

в рамках освоения ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

## **II. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ**

### **ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

#### **1. Результаты освоения программы производственной практики**

Результатом освоения программы производственной практики являются сформированные профессиональные компетенции

| <b>Код</b> | <b>Наименование профессиональной компетенции</b>  |
|------------|---|
| ПК 1.1.    | Участвовать в установлении контактов с деловыми партнёрами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.                               |
| ПК 1.2.    | На своём 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 приёмы менеджмента, делового и управленческого общения.  |
| ПК 1.8.    | Использовать основные методы и приёмы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы. |
| ПК 1.9.    | Принимать логические системы, а так же приёмы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.                     |
| ПК 1.10.   | Эксплуатировать торгово- технологическое оборудование.  |

## 2. Содержание производственной практики

| Производственная практика |   |   |             |   |                  |   |
|---------------------------|---|---|-------------|---|------------------|---|
| код ПК                    | Наименование ПК   | Виды работ, обеспечивающих формирование ПК                                    | Объем часов | Формат практики (рассредоточено/концентрированно) с указанием базы практики | Уровень освоения | Показатели освоения ПК  |
| 1                         | 2   | 3   | 4           | 5   | 6                | 7   |
| ПК 1.1                    | Участвовать в установлении контактов с деловыми партнёрами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции. | Учет и отчётность.  | 1           | Концентрированно, предприятия торговли                                      | 3                | Выполняет учет контактов с деловыми партнерами. Заключает договора. Ведет отчетность выполнения условий договора. |
|                           |   | Подготовка к учёту продовольственных и непродовольственных товаров.           | 1           | Концентрированно, предприятия торговли                                      | 3                | Выполняет подготовку к учету продовольственных и непродовольственных товаров.                                     |
|                           |   | Проверка сопроводительных документов.   | 1           | Концентрированно, предприятия торговли                                      | 3                | Выполняет проверку сопроводительных документов.   |
|                           |   | Заполнение инвентаризационной описи.  | 1           | Концентрированно, предприятия торговли                                      | 3                | Заполняет инвентаризационную ведомость.   |
|                           |   | Общение как процесс взаимодействия.   | 1           | Концентрированно, предприятия торговли                                      | 3                | Участвует в установлении контактов с деловыми партнерами.   |
|                           |   | Работа в качестве продавца (кассира) на торгово-технологическом оборудовании. | 1           | Концентрированно, предприятия торговли                                      | 3                | Работает в качестве продавца на торгово-технологическом оборудовании.   |
| ПК 1.2                    | На своём участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.        | Подготовка товаров к продаже и рабочего места продавца.                       | 1           | Концентрированно, предприятия торговли                                      | 3                | Подготавливает товар к продаже. Подготавливает место продавца к работе.   |
|                           |   | Приёмка товаров на рабочем месте.   | 1           | Концентрированно, предприятия торговли                                      | 3                | Выполняет приемку товаров на рабочем месте.   |
|                           |   | Определение фактического количества поступивших товаров.                      | 1           | Концентрированно, предприятия торговли                                      | 3                | Определяет фактическое количество поступившего товара.  |
|                           |   | Определение возможных дефектов товаров при приёмке.                           | 1           | Концентрированно, предприятия торговли                                      | 3                | Определяет возможные дефекты товаров при приёмке.   |

|         |   |   |   |  |   |   |
|---------|---|---|---|--|---|---|
|         |   | Определение подлинности товара по штриховому коду.                          | 1 | Концентрированно, предприятия торговли | 3 | Определяет подлинность товара по штриховому коду.                       |
| ПК 1.3. | Принимать товары по количеству и качеству   | Составление акта об установлении расхождении.                               | 1 | Концентрированно, предприятия торговли | 3 | Составляет акт об установлении расхождении.                             |
|         |   | Составление приёмно-сдаточной и товарно-сопроводительной документации.      | 1 | Концентрированно, предприятия торговли | 3 | Составляет приёмно-сдаточную и товарно-сопроводительную документацию.   |
| ПК 1.4. | Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли  | Ознакомление с предприятием: его типом, специализацией.                     | 1 | Концентрированно, предприятия торговли | 3 | Определяет тип и специализацию торгового предприятия.                   |
|         |   | Продажа товаров.  | 1 | Концентрированно, предприятия торговли | 3 | Выполняет продажу товаров.  |
| ПК 1.5. | Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.  | Ознакомление с перечнем основных и дополнительных услуг розничной торговли. | 1 | Концентрированно, предприятия торговли | 3 | Определяет перечень основных и дополнительных услуг розничной торговли. |
|         |   | Качество и культура торгового обслуживания.                                 | 1 | Концентрированно, предприятия торговли | 3 | Выполняет качественное и культурное обслуживание покупателей.           |
| ПК 1.6. | Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.   | Подтверждение получение добровольной сертификации на упаковке товара.       | 1 | Концентрированно, предприятия торговли | 3 | Участвует в добровольной сертификации на упаковке товара.               |
| ПК 1.7. | Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приёмы менеджмента, делового и управленческого общения.  | Речь основных элементов общения.  | 1 | Концентрированно, предприятия торговли | 3 | Использует грамотную, профессиональную речь.                            |
|         |   | Основные правила современной этике в сфере обслуживания.                    | 1 | Концентрированно, предприятия торговли | 3 | Применяет правила современной этике в сфере обслуживания.               |
| ПК 1.8. | Использовать основные методы и приёмы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы. | Составление классификации единиц измерения абсолютных величин.              | 1 | Концентрированно, предприятия торговли | 3 | Составляет классификацию единиц измерения абсолютных величин.           |
|         |   | Расчёт индекса интенсивности продаж   | 1 | Концентрированно, предприятия торговли | 3 | Проводит расчет интенсивности продаж непродовольственных                |



|          |   |   |   |  |   |  |
|----------|---|---|---|--|---|--|
|          |   | непродовольственных товаров.  |   |  |   | товаров.   |
|          |   | Проведение мониторинга цен потребительских товаров, предприятий конкурентов                   | 1 | Концентрированно, предприятия торговли | 3 | Проводит мониторинг цен потребительских товаров, предприятий конкурентов.                  |
| ПК 1.9.  | Принимать логические системы, а так же приёмы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков. | Прогнозирование тенденций развития динамики закупочной деятельности менеджера по продажам     | 1 | Концентрированно, предприятия торговли | 3 | Прогнозирует тенденцию развития динамики закупочной деятельности менеджера по продажам.    |
| ПК 1.10. | Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.   | Характеристика условий выполнения элементов продаж.   | 1 | Концентрированно, предприятия торговли | 3 | Характеризует условия выполнения элементов продаж.   |
|          |   | Ознакомление с устройством и овладение навыками эксплуатации холодильного оборудования.       | 1 | Концентрированно, предприятия торговли | 3 | Демонстрирует опыт эксплуатации холодильного оборудования.                                 |
|          |   | Определение вида оборудования в зависимости от группы непродовольственных товаров             | 1 | Концентрированно, предприятия торговли | 3 | Определяет вид оборудования в зависимости от группы непродовольственных товаров.           |
|          |   | Овладение навыками эксплуатации электромеханического оборудования.                            | 1 | Концентрированно, предприятия торговли | 3 | Демонстрирует опыт эксплуатации электромеханического оборудования.                         |
|          |   | Использование компьютерной техники для ведения учёта товаров в локальной вычислительной сети  | 1 | Концентрированно, предприятия торговли | 3 | Использует компьютерную технику для ведения учёта товаров в локальной вычислительной сети. |
|          |   | Работа на фискальном регистраторе.  | 1 | Концентрированно, предприятия торговли | 3 | Работает на фискальном регистраторе.   |
|          |   | Ознакомление с устройством и овладение навыками эксплуатационных различных средств измерений. | 1 | Концентрированно, предприятия торговли | 3 | Демонстрирует практический опыт эксплуатации различных средств измерений.                  |
|          |   | Использование   | 1 | Концентрированно,                      | 3 | Использует компьютерную технику  |

|  |                          |   |           |  |   |  |
|--|--------------------------|---|-----------|--|---|--|
|  |                          | компьютерной техники для обработки товароведной информации.                     |           | предприятия торговли                   |   | для обработки товароведной информации.                                   |
|  |                          | Самостоятельная работа в локальной вычислительной сети.                         | 1         | Концентрированно, предприятия торговли | 3 | Работает в локальной вычислительной сети.                                |
|  |                          | Соблюдение правил по эксплуатационным научным терминов.                         | 1         | Концентрированно, предприятия торговли | 3 | Соблюдает правила по эксплуатационным научным терминов.                  |
|  |                          | Самостоятельная работа в локально вычислительной сети (с настенным терминалом). | 1         | Концентрированно, предприятия торговли | 3 | Работает работа в локально вычислительной сети (с настенным терминалом). |
|  | Дифференцированный зачет |   | 1         |  |   |  |
|  | <b>Итого:</b>            |   | <b>36</b> |  |   |  |

### **III. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

Реализация программы учебной практики по профессиональному модулю ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью проводится на предприятиях и предполагает наличие специального оборудования направления деятельности, которых соответствует профилю подготовки обучающихся. Данная деятельность осуществляется на основе договора между соответствующими организациями и образовательным учреждением.

- Оборудование весовое системные весы с печатью этикеток SM-80 P, SM-100, SM-300P с дисплеем на стойке.
- холодильные камеры ( $T = \text{от } 0^{\circ} \text{ до } -22^{\circ}\text{C}$ ), шкафы ( $T = 0 - +6^{\circ}\text{C}$ ),
- витрины для выкладки мясных, рыбных п/ф, колбасных изделий
- витрины 3-5-и ярусные для выкладки скоропортящихся товаров
- пристенные и островные горки 5-ярусные для выкладки бакалейных и непродовольственных товаров;
- электро - механическое – слайсер для нарезки гастрономических товаров
- электрический нож,
- электрогриль для производства кулинарных изделий из мяса птицы
- горячий стол для упаковки продовольственных товаров на подложку и в пищевую плёнку
- POS терминал «Искра-77» в узле расчёта за покупку
- Инструменты и приспособления (инвентарь – промаркированные ножи и разделочные доски, струны для нарезки гастрономических товаров, лотки для выкладки готовой продукции и холодных закусок из нержавеющей стали и полимерных материалов
- Технические средства обучения:
- (RF- терминалы для работы с товаром в торговом зале и на складе торговой организации;
- POS- терминалы в узле расчёта покупателей;
- настенные терминалы для проверки цен покупателями
- локальная вычислительная сеть- компьютер,
- принтер
- сканер для распечатки ценников различного размера

Обучающиеся должны иметь комплект спец.одежды: майка, бейсболка, брюки, сменная обувь на резиновой подошве.