

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

УТВЕРЖДЕНА
приказом и.о.директора ГБПОУ «СТЭК»
от 01.06.2023 г. № 311-у

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, 2023

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 2023г.

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

І. 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:

ВПД	Профессиональные компетенции
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

Код	Наименование профессиональной компетенции
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			
	Итого:		36			

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.