

Профессиональное образовательное учреждение частное
«КОЛЛЕДЖ МЕНЕДЖМЕНТА»



УТВЕРЖДАЮ

Директор ПОУЧ «Колледж менеджмента»

С.А. Кузнецов

С.А.Кузнецов

30 августа 2018 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

прохождения производственной практики
(по профилю специальности)

ПП. 01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО- СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

для специальности

38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

(базовый уровень)

Архангельск 2018

Рабочая программа производственной практики (по профилю специальности) ПП.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальностям 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» (базовая подготовка) утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 года № 539

Организация-разработчик: Профессиональное образовательное учреждение частное «КОЛЛЕДЖ МЕНЕДЖМЕНТА»

Разработчик: Шальман Н.Н. – преподаватель высшей квалификационной категории ПОУЧ «КОЛЛЕДЖ МЕНЕДЖМЕНТА»

Эксперт:

Меньшуткина Т.Г., начальник бюро товарных экспертиз Фонд имущества и инвестиций Архангельской области

Рассмотрена и рекомендована к
утверждению на методической
комиссии колледжа

Протокол № 1 от «30» августа 2018 г.

Председатель Е.В. Чистякова

СОДЕРЖАНИЕ

1 Паспорт рабочей программы производственной практики (по профилю специальности)	4
2 Результаты освоения программы производственной практики (по профилю специальности)	7
3 Структура и содержание производственной практики (по профилю специальности)	8
4 Условия реализации программы производственной практики (по профилю специальности) по ПМ.01.....	12
5 Контроль и оценка результатов освоения практики	16
6 Методические рекомендации по составлению и оформлению отчета.....	20
Приложения	22

1 ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

1.1 Область применения программы

Рабочая программа производственной практики (по профилю специальности) является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Производственная практика проводится в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся, на основе договоров, заключаемых между колледжем и этими организациями.

В период прохождения производственной практики, обучающиеся могут зачисляться на вакантные должности, если работа соответствует требованиям программы практики.

С момента зачисления обучающихся в период производственной практики на рабочие места на них распространяются правила охраны труда и правила внутреннего распорядка, действующие в организации.

Кроме того, с момента зачисления обучающихся на рабочие места, на них распространяется трудовое законодательство, в том числе в части государственного социального страхования.

Сроки проведения и продолжительность практики устанавливаются колледжем в соответствии с ППССЗ СПО по специальности.

1.2 Цели и задачи производственной практики (по профилю специальности)

Производственная практика по профилю специальности направлена на формирование у обучающихся общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта в рамках профессиональных модулей ППССЗ СПО по каждому из видов профессиональной деятельности предусмотренных ФГОС СПО по специальности.

1) Закрепление и углубление профессиональных компетенций:

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.

2) Совершенствование практического опыта

Задачами производственной практики являются:

- освоение вида профессиональной деятельности;
- формирование общих и профессиональных компетенций;
- адаптация студентов к конкретным условиям деятельности учреждений торговли;

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности соответствующими профессиональными компетенциями студент в ходе прохождения производственной практики должен:

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.

Требования к результатам освоения производственной практики

В результате прохождения производственной практики, реализуемой в рамках ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, предусмотренного ФГОС СПО, студент должен **приобрести практический опыт работы:**

ВПД	Практический опыт работы
Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	<ul style="list-style-type: none"> – 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

1.3 Количество часов на освоение программы этапа производственной практики (по профилю специальности):

Всего 108 часа.

2 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

Результатом производственной практики (по профилю специальности) является освоение студентами профессиональных и общих компетенций в рамках модулей ОПОП СПО

Код	Наименование результата обучения
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 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.	Применять логистические системы, а также приёмы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
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 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 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

3.1 Тематический план практики

Наименование раздела	Кол-во дней
1. Организационно – правовая характеристика торгового предприятия	1
2. Приемка товаров по количеству и качеству	2
3. Составление договоров	2
4. Установление коммерческих связей	3
5. Соблюдение правил торговли	2
6. Технологические операции по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации	2
7. Эксплуатация оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда	3
ИТОГО	15 дней /108 часов

3.2 Содержание производственной практики (по профилю специальности) по ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Наименование разделов	Виды работ	Количество дней	ПК, ОК
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
1. Организационно – правовая характеристика торгового предприятия	1) история развития предприятия и его организационно-правовая форма собственности; 2) дата учреждения или создания предприятия, его регистрация; 3) основные цели предприятия, задачи; 4) основные виды деятельности, его специализация; 5) высший орган управления предприятием; 6) размещение предприятия: район деятельности, контингент обслуживания; 7) место предприятия в экономике района, города, региона и т.д. в структуре розничной (оптовой) торговли; 8) организационная структура управления предприятия: административно – управленческий персонал, торгово-оперативный персонал, младший обслуживающий персонал; 9) характеристика торгового предприятия по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг. 10) представленный ассортимент товаров в магазине по товарным группам; 11) характеристика оказываемых услуг в магазине.	1	ПК. 1.4 ПК. 1.5 ПК. 1.7 ОК 1 ОК 2 ОК 6 ОК 7
2. Приемка товаров по количеству и качеству	1) участие в приемке по количеству и качеству; 2) ознакомление с документами о количестве и качестве; 3) организация учета поступивших товаров 4) организация и соблюдение технологии приемки товаров по качеству. 5) оформление документов, форм по приемке товаров по качеству.	2	ПК. 1.2 ПК. 1.3 ПК. 1.6 ОК1. ОК2. ОК6. ОК7
3. Составление договоров	1) изучение содержания документов на поставку товаров; 2) оформление договора поставки и приложений к нему;	2	ПК. 1.1 ПК. 1.7

	<ul style="list-style-type: none"> 3) оформление спецификации; 4) определение штрафных санкций, согласно договору 5) проведение анализа выполнения договорных обязательств по поставкам товаров; 6) оформление претензий поставщику. 		<p>ПК. 1.8</p> <p>ОК1. ОК2. ОК6. ОК7</p>
4. Установление коммерческих связей	<ul style="list-style-type: none"> 1) ознакомление с источниками закупки товаров и критериями выбора поставщиков на торговом предприятии; 2) определение основных поставщиков предприятия; 3) описание форм поставок; 4) определение способов расчета с поставщиками; 5) участие в установлении коммерческих связей с поставщиками 6) знакомство с логистикой торгового предприятия 7) методы закупочной и коммерческой логистики 	3	<p>ПК. 1.1 ПК. 1.5 ПК. 1.7 ПК. 1.8</p> <p>ОК 1. ОК 2. ОК 6. ОК 7</p>
5. Соблюдение правил торговли	<ul style="list-style-type: none"> 1) ознакомление с применяемыми методами продажи товаров их результативностью, 2) анализ услуг, оказываемых покупателями их соответствие требованиям ГОСТа; 3) ознакомление с порядком добровольной сертификации услуг 4) ознакомление с соблюдением правил розничной торговли; 5) соблюдение правил розничной торговли; 6) соблюдение особенностей продажи отдельных видов товаров 7) соблюдение требований Закона «О защите прав потребителей» 	2	<p>ПК. 1.3 ПК. 1.4 ПК 1.5 ПК 1.6</p> <p>ОК 1. ОК 2. ОК 6. ОК 7</p>
6. Технологические операции по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации	<ul style="list-style-type: none"> 1) выполнение общих и специальных операций подготовки товаров к продаже; 2) оформление ценников на товар; 3) размещение товара в торговом зале; 4) ознакомление с порядком списания товарных потерь; 5) анализ условий хранения товара на предприятии: место хранения, оборудование, способы укладки, товарное соседство, температурный режим, относительная влажность (на примере товарной группы) 6) управление товарными запасами 7) организация работы на складе 	2	<p>ПК 1.2 ПК 1.9 ПК. 1.10</p> <p>ОК 1. ОК 2. ОК 6. ОК 7</p>