

КОМИТЕТ ПО ОБРАЗОВАНИЮ ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ВЕЛИКОЛУКСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

РАССМОТРЕНО
на заседании ПЦК
Протокол № 5
от «30» января 2023г.

УТВЕРЖДАЮ
зам. директора по УПР
_____ В.А. Стулова
«___» _____ 2023

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
по специальности 38.02.04 КОММЕРЦИЯ (в торговле)

для обучения по образовательной программе среднего профессионального
образования –
программы подготовки специалистов среднего звена по специальности
38.02.04 Коммерция (в торговле)

Рабочая программа учебной практики разработана на основе ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), укрупненной группы 38.00.00 «Экономика и управление», утвержденного приказом Министерства образования и наук Российской Федерации

Организация-разработчик: Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Псковской области «Великолукский политехнический колледж»

Разработчики: Ананко Юлия Викторовна, мастер производственного обучения

Содержание

1. Паспорт рабочей программы учебной практики	4
2. Результаты освоения программы учебной практики	8
3. Тематический план и содержание программы учебной практики	11
4. Условия реализации программы учебной практики	23
5. Контроль и оценка результатов освоения учебной практики	24

1.ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной практики является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 (Коммерция (по отраслям))

в части освоения основных видов профессиональной деятельности (ВПД):

- Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
- Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.
- Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности

товаров.

- Выполнение работ по профессии рабочих 20004 Агент коммерческий

1.2. Цели и задачи учебной практики: формирование у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений в рамках модулей ОПОП СПО по основным видам профессиональной деятельности, для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной специальности.

Требования к результатам освоения студент должен уметь:

Вид профессиональной деятельности	Требования и умения
Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	-устанавливать коммерческие связи, заключать договора, 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
Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	- 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; - выявлять, формировать и удовлетворять потребности; - обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; - проводить маркетинговые исследования рынка; - оценивать конкурентоспособность товаров.
Управление ассортиментом, оценка качества и	- применять методы товароведения; - формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент; - оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;

обеспечение сохраняемости товаров	<ul style="list-style-type: none"> - рассчитывать товарные потери и списывать их; - идентифицировать товары; - соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним.
Выполнение работ по профессии рабочих 20004 Агент коммерческий	<ul style="list-style-type: none"> - устанавливать деловые контакты, - оформлять документы, связанные с куплей-продажей товаров, соглашения и контракты на оказание услуг и контролировать их выполнение; - вести торговые операции с соблюдением действующих нормативных правовых актов, инструкции, касающиеся ведения бизнеса; - составлять отчетность по торговым операциям; - рассчитывать основные налоги; анализировать пути законного сокращения налогооблагаемого дохода; - составлять рекламные материалы, выбирать наиболее приемлемые средства распространения рекламной информации; - соблюдать требования к организации погрузо-разгрузочных работ; - соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования товаров.

1.3. Количество часов на освоение рабочей

программы учебной практики:

Всего – **288** часов, в том числе:

В рамках освоения ПМ.01 - **72** часа

В рамках освоения ПМ.02 - **72** часа

В рамках освоения ПМ.03- **72** часа

В рамках освоения ПМ. 04 – **72** часа

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения рабочей программы учебной практики является сформированность у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений в рамках модулей ППССЗ по основным видам профессиональной деятельности (ВПД):

- Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
- Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.
- Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.
- Выполнение работ по профессии рабочих 17353 продавец продовольственных товаров.
- Выполнение работ по профессии рабочих 12965 контролер-кассир

необходимых для последующего освоения ими профессиональных (ПК) и общих компетенций (ОК) по избранной профессии.

Код	Наименование результата освоения 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.
ПК 2.1.	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.
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или

	списанию.
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
ПК 3.6	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
ПК 3.8	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.
ПК 4.1.	Участвовать в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, включая техническую и другую продукцию (оборудование, сырье, полуфабрикаты и др.).
ПК 4.2.	Оказывать коммерческие услуги.
ПК 2.3	Содействовать покупке и продаже партий товаров (оптом).
ПК 4.4.	Обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов, в том числе страховых и экспортных лицензий.
ПК 4.5	Выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации.
ПК 4.6.	Организовывать предоставление транспортных средств, оказывать помощь в доставке товаров.
ОК 1	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
ОК 2.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
ОК 3.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
ОК 4.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 5	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
ОК 6.	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;
ОК 7.	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;
ОК 8.	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;
ОК 9.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Содержание учебной практики

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
ПМ. 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.		72	
Виды работ:			
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности		36	
1. Документальное оформление коммерческой деятельности в торговле.		6	
2. Установление типа и вида организаций торговли.		6	
3. Приёмка товаров по количеству и качеству.		12	
4. Оказание услуг розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли.		6	
5. Подготовка к работе торгово-технологического оборудования с применением правил охраны труда и техники безопасности.		6	
МДК 01.02. Организация торговли		18	
6. Выбор поставщика методом рейтинговых оценок. Формирование базы данных о поставщиках.		6	
7. Оформление оферты и акцепта.		6	
8. Составление договора поставки товара.		6	
МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		18	
9. Составление спецификации к договору поставки.		6	
10. Оформление заявки на поставку товаров.		6	
11. Оформление претензии о взыскании неустойки за просрочку оплаты.		6	
ПМ. 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности		72	
МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение		18	
1. Выявление источников финансирования торгового предприятия. Оценить финансовое состояние предприятия.		6	
2. Рассмотрение основных положений налогового законодательства. Оценить налоговую нагрузку предприятия		6	
3. Обоснование применения и использования упрощенной системы налогообложения		6	
МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности		18	
1. Расчет показателей товарооборота предприятия за 3 года		6	
2. Анализ показателей ассортимента, запасов предприятия		6	
3. Описание маркетинговой среды предприятия		6	
МДК 02.03. Маркетинг		36	
1. Описание маркетинговой среды предприятия		6	
2. Описание посреднической деятельности торгового предприятия		6	
3. Определение конкурентоспособности предприятия и товаров (до 10 видов)		6	
4. Стратегии ценообразования на предприятии		6	

5. Организация рекламной деятельности	6	
6. Проведение маркетинговых исследований по сервису обслуживания	6	
ПМ. 03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров	72	
МДК 03.01. Теоретические основы товароведения	18	
1. Классификация и идентификация ассортиментной принадлежности продовольственных товаров.	6	
2. Классификация и идентификация ассортиментной принадлежности непродовольственных товаров.	6	
3. Расшифровка маркировки продовольственных и непродовольственных товаров.	6	
МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров	18	
1. Органолептическая оценка качества товаров.	6	
2. Документальное оформление товародвижения	6	
3. Хранение продовольственных товаров и непродовольственных товаров	6	
МДК 03.02. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров	36	
1. Анализ ассортимента продовольственных и непродовольственных товаров в базовых РТП.	6	
2. Оценка качества по стандарту.	6	
3. Анализ причин товарных потерь при хранении товаров.	6	
4. Расчет товарных потерь.	6	
5. Документальное оформление качественных потерь товаров (оформление акта на списание потерь).	6	
6. Расчет естественной убыли	6	
ПМ. 04 Выполнение работ по профессии рабочих 20004 Агент коммерческий	72	
МДК 04.01. Организация прямых затрат	24	
1. Планирование обеспечения предприятия материально-техническими ресурсами.	12	
2. Условия поставки и приемки материальных ресурсов.	12	
МДК 04.02. Организация рекламного дела	24	
1. Реклама в коммерческой деятельности.	12	
2. Рекламная деятельность оптовых и производственных предприятий.	12	
МДК 04.03. Анализ рынков сбыта	24	
1. Разработка политики сбыта продукции	6	
2. Сущность канала распределения продукции и взаимодействие его участников.	6	
3. Организация сбытовой деятельности.	6	
4. Автоматизация складских операций.	6	
Форма аттестации	зачёт	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация рабочей программы учебной практики предполагает наличие:

Лаборатории:

информационных технологий в профессиональной деятельности;
товароведения.

Учебные хозяйства: базовые торговые предприятия.

Оборудование лабораторий и рабочих мест лабораторий:

1.Оборудование:

учебные образцы продовольственных товаров, упаковочные материалы, товары и торговое оборудование базовых торговых предприятий, электронные и циферблатные весы, ККТ, бланки документов, компьютеры, принтер, сканер, мультимедийная система, DYD, видео-аудиотехника, компьютерные диски.

2. Инструменты и приспособления:

торговый инвентарь

3. Средства обучения:

комплект учебно-методической документации

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Учебная практика проводится преподавателями профессионального цикла концентрированно.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических (коммерческо-педагогических) кадров, обеспечивающих выполнение программы учебной практики: наличие высшего профессионального образования, соответствующему профилю модуля.

Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Учебно-методическое обеспечение

Нормативно-правовые документы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Инструкции по приемке товаров народного потребления по количеству и качеству.
3. Федеральный Закон РФ «О лицензировании отдельных видов деятельности» (13.07.2001, ред. от 29.12.2010).

4. Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления П-6 (приёмка по количеству) и П-7 (приёмка по качеству) [Электронный ресурс]. Режим доступа: shuvalov.wmsite.ru > 2011/02/03/[materialy...instrukcija-rbr7](http://shuvalov.wmsite.ru/materialy...instrukcija-rbr7)

5. Выкладка товара [Электронный ресурс]. Режим доступа: elitarium.ru > 2009/06/05/[vykladka_tovarov.html](http://elitarium.ru/vykladka_tovarov.html) 1

4.

Основная литература:

1. Организация коммерческой деятельности / Памбухчиянц О.В. - М.: Дашков и К, 2018. - 272 с. - ISBN 978-5-394-02186-2 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/512674>
2. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2018. - 400 с.: . - (Учебные издания для бакалавров) ISBN 978-5-394-02531-0 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/3297671>

Дополнительная литература:

1. Дубровин И.А. Организация производства на предприятии торговли: учебное пособие / И.А. Дубровин. — 2е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2015. (электронный ресурс)
2. учебное пособие для вузов: 5-е изд. — М.: КноРус, 2014 (электронный ресурс).
3. Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей». — М.: Издательство «Омега-Л», 2016г. — 32с.
4. . Сборник « Правила торговли». — М.: Проспект, 2016г. — 70 с.
7. «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов. СП 2.3.6.1066-01» .

Интернет-ресурсы

1. <http://onby.ru/stretiakkommdejat/4/> (Национальная экономическая энциклопедия)
2. <http://www.cfin.ru/vernikov/> (Основы коммерческой деятельности и документооборота)
3. [http:// www. garant.ru](http://www.garant.ru) (Гарант)
4. [http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) (Российская торговля)
5. [http:// www. torgrus. ru](http://www.torgrus.ru) (Новости и технологии торгового бизнеса)
6. [http:// www. factoring. ru](http://www.factoring.ru).
7. Справочно-правовая система «Кодекс» «Эксперт-Торговля»
8. Информационно-справочная система «Консультант Плюс».
9. <http://www.ecsocman.edu.ru/>
10. <http://uisrussia.msu.ru/is4/main.jsp>
11. <http://allmedia.ru/>
12. <http://www.opec.ru/>
13. <http://www.amtv.ru/>
14. <http://www.nlr.ru/>

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения учебной практики осуществляется руководителем практики в процессе проведения учебных занятий, самостоятельного выполнения обучающимися заданий, выполнения практических проверочных работ. В результате освоения учебной практики

в рамках профессиональных модулей студенты проходят промежуточную аттестацию в форме зачета дифференцированного зачета.

<p style="text-align: center;">Результаты обучения (освоенные умения в рамках ВПД)</p>	<p style="text-align: center;">Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</p>
<ul style="list-style-type: none"> - 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. 	<p>оценка выполнения работ во время учебной практики;</p> <p>аттестационный лист с указанием видов работ, выполненных обучающимися во время практики;</p> <p>оценка решения ситуационных задач;</p> <p>защита проверочных работ по учебной практике;</p> <p>зачет;</p> <p>положительные отзывы по итогам учебной практики.</p>
<ul style="list-style-type: none"> - 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; - выявлять, формировать и удовлетворять потребности; 	<p>оценка выполнения работ во время учебной практики;</p> <p>оценка решения ситуационных задач;</p> <p>защита проверочных работ по учебной практике;</p> <p>зачет.</p>
<p>потребности;</p>	

<ul style="list-style-type: none"> - обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; - проводить маркетинговые исследования рынка; оценивать конкурентоспособность товаров. 	
<ul style="list-style-type: none"> - 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. 	<p>оценка выполнения работ во время учебной практики;</p> <p>оценка решения ситуационных задач;</p> <p>защита проверочных работ по учебной практике;</p> <p>зачет.</p>
<ul style="list-style-type: none"> - характеризовать деятельность РТП; - идентифицировать товары, читать маркировку; - оценивать и обеспечивать качество и безопасность товаров, диагностировать дефекты, определять градации качества, работать с документами по подтверждению соответствия; - определять количество товаров; - создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров; - подготавливать товары к продаже, производить выкладку товаров в торговом зале; - производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно-кассового оборудования к работе; - использовать в технологическом процессе торгового оборудования, устранять мелкие неисправности; - обслуживать покупателей в соответствии с правилами и культурой торговли, техники безопасности. - соблюдать правила торговли продовольственными товарами; - изучать, вести учет покупательского спроса; - соблюдать правила техники безопасности. 	<p>Оценка выполнения работ во время учебной практики;</p> <p>аттестационный лист с указанием видов работ, выполненных обучающимися во время практики;</p> <p>оценка решения ситуационных задач;</p> <p>защита проверочных работ по учебной практике;</p> <p>зачет;</p> <p>положительные отзывы по итогам учебной практики;</p> <p>участие в профессиональных конкурсах мастерства «Лучший по профессии»</p>