

Управление образования и науки Тамбовской области  
Тамбовское областное государственное бюджетное образовательное  
учреждение среднего профессионального образования  
Жердевский колледж сахарной промышленности  
**(ТОГ БПОУ Жердевский колледж сахарной промышленности)**

УТВЕРЖДАЮ

Зам директора

\_\_\_\_\_ Л.В.Иноземцева

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2016

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПО  
СПЕЦИАЛЬНОСТИ  
38.02.04 «КОММЕРЦИЯ» (ПО ОТРАСЛЯМ)**

г.Жердевка 2016

Рабочая программа производственной практики разработана на основе  
Федерального государственного образовательного стандарта по  
38.02.04 «КОММЕРЦИЯ» (ПО ОТРАСЛЯМ)

Утвержденного Приказом Министерством образования и науки РФ № 539  
от 15.05.2014г.

Организация-разработчик ТОГ БОУ СПО «Жердевский колледж сахарной  
промышленности»

Разработчики:

Молчанова Валентина Викторовна , преподаватель ТОГБПОУ «Жердевский  
колледж сахарной промышленности».

Голикова Наталья Михайловна, преподаватель ТОГБПОУ «Жердевский  
колледж сахарной промышленности»

Зам директора ООО «Агроторг» магазин «Пятёрочка» Н.В.Саблина

Рецензенты: директор магазина магнит- косметик АО «Тандер»

Рассмотрена на заседании цк  
(Протокол № 1 от 09 09 2016

Председатель комиссии \_\_\_\_\_ В.В.Молчанова

**СОДЕРЖАНИЕ**

1. Паспорт программы производственной практики	4
2. Результаты освоения программы производственной практики	6
3. Тематический план и содержание производственной практики	7
4. Условия реализации программы производственной практики	9
5. Контроль и оценка результатов освоения производственной практики	10
Приложения	11

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

## 1.1. Область применения программы

Рабочая программа производственной практики является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04 «КОММЕРЦИЯ» (ПО ОТРАСЛЯМ) в части освоения квалификации менеджера по продажам и 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 товара;

**1.2. Цели и задачи производственной практики:** формирование у обучающихся практических профессиональных умений в рамках ППССЗ по основным видам профессиональной деятельности для освоения профессии менеджера по продажам.

### Требования к результатам освоения производственной практики

В результате прохождения производственной практики по видам профессиональной деятельности обучающихся должен уметь:

ВПД	Требования к умениям
Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;	<p>Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров. Оформлять первичные документы и составлять акты на недостаток, излишки,</p> <p>Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании по группам, видам, сортам с учетом товарного соседства, частоты спроса и удобства работы.</p> <p>Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, подготавливать упаковочный материал, оформлять паспорта на товар, заполнять и прикреплять ярлыки, консультировать покупателей о свойствах товара,</p> <p>требованиях безопасности их эксплуатации.</p>

	<p>Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.</p> <p>Эксплуатировать торгово- технологическое оборудование</p>
<p>Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</p>	<p>Составлять оперативные документы, проводить инвентаризацию материальных ценностей.</p> <p>Проводить учёт товаров, тары.</p> <p>Оформлять товаросопроводительные документы с использованием автоматизированных систем .</p> <p>Рассчитывать основные экономические показатели.</p> <p>Рассчитывать цены.</p> <p>Проводить маркетинговые исследования, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества.</p> <p>Анализировать финансово- хозяйственную деятельность , составлять финансовые документы.</p>
<p>Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товара</p>	<p>1Составлять ассортиментный перечень, принимать товары разных товарных групп по качеству и количеству, распознавать дефекты пищевых и непищевых продуктов</p> <p>2Идентифицировать различных групп продовольственных и непродовольственных товаров</p> <p>3Оформлять первичные документы и составлять акты на недоброкачественность поступивших товаров.</p> <p>4Подготавливать оборудование, инвентарь и инструменты, помещения для хранения и подготовки товаров к продаже. Размещать и укладывать товар на хранение. Регулировать режим хранения.</p>

	<p>5 Проверять соответствие режима хранения различных продовольственных товаров установленному режиму.</p> <p>6 Применять меры по снижению естественной убыли товаров при хранении.</p> <p>7 Обеспечивать хранение тары, возврат, уметь учитывать тару.</p> <p>8 Соблюдать санитарно-эпидемиологические требования к товарам, упаковке, инвентарю, торговым помещениям, персоналу.</p>

### **1.3. Количество часов на освоение рабочей программы учебной и производственной практики:**

Всего 216- часов, в том числе:

В рамках освоения ПМ 01. – 90 часов ( 18 учебная +72 производственная)

В рамках освоения ПМ 02... 36 часов (18 учебная +18 производственная)

В рамках освоения ПМ 03... - 90 часов ( 18 учебная +72 производственная)

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения рабочей программы производственной практики является сформированность у обучающихся практических профессиональных **умений** в рамках модулей 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 товара;

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

Код	Наименование результата освоения практики
<b>ПК 1.1.</b>	Заключать договора, писать претензии, решать спорные вопросы с покупателями
<b>ПК 1.2.</b>	Осуществлять контроль за своевременным пополнением запаса, размещать товар по группам, видам сортам с учётом частоты спроса. составлять обоснованные заявки на завоз товаров в предприятия розничной торговли
<b>ПК 1.3.</b>	Участвовать в приёмке товара, проводить инвентаризацию, оформлять товарный отчёт, акты на брак, пересортицу, приёмо-сдаточные акты
<b>ПК 1.4.</b>	Знать режим работы оптовых и розничных предприятий, пользоваться нормативными документами, определяющими организацию работы и правила выполнения технологических процессов в магазине, анализировать оптимальность размещения розничных торговых предприятий, их планировки и состав функциональных групп помещений
<b>ПК 1.5</b>	обслуживать покупателей; осуществлять размещение рабочего запаса товаров в торговом зале магазина; уметь подготавливать рабочее место  - осуществлять размещение товаров в торговом зале магазина;  - анализировать правильность подготовки и выкладки товаров в торговом зале, изучать спрос покупателей, оформлять наприлавочные витрины , внутримагазинные витрины, получать подготавливать упаковочный материал, оформлять паспорта на товар, заполнять и прикреплять ярлыки, консультировать

	покупателей о свойствах товара.
<b>ПК 1.6</b>	Подготавливать документы к сертификации услуг
<b>ПК 1.7</b>	Речевое общения в системе «продавец-покупатель».
<b>ПК 1.8</b>	Подсчёт выручки от продаж
<b>ПК 1.9</b>	Выбирать поставщика товаров Участвовать в сборе данных для проведения анализа заготовительной среды
<b>ПК 1.10</b>	Взвешивать товар, подготавливать весы к работе, обслуживать холодильное оборудование, работать на ККМ, пробивать чеки
<b>ПК 2.1</b>	Составлять акты инвентаризации, оформлять поступление товара оперативными документами
<b>ПК2.2</b>	Составлять товаросопроводительные документы с использованием автоматизированных систем
<b>ПК2.3</b>	Рассчитывать ёмкость рынка по разным товарным группам.
<b>ПК2.4</b>	Рассчитывать прибыль, рентабельность, заработную плату, объём товарооборота.
<b>ПК2.5</b>	Определять спрос на товар, стимулировать сбыт товара.
<b>ПК2.6</b>	Составлять рекламу, разрабатывать фирменный стиль.
<b>ПК2.7</b>	Исследовать рынок, товар, потребительское поведение.
<b>ПК2.8</b>	Оценивать конкурентоспособность товара. Организовывать мероприятия по проведению стимулирования продажи
<b>ПК2.9</b>	Анализировать закупочную работы, сбытовую работу.
<b>ПК 3.1.</b>	Формировать ассортимент
<b>ПК 3.2.</b>	Составлять акты на списание товарных потерь
<b>ПК 3.3.</b>	Осуществлять проверку сортности, состояния упаковки, маркировки



<b>ПК3.4</b>	Определять соответствие качества товара стандартам, диагностировать дефекты
<b>ПК3.5</b>	Организовывать режим хранения по продовольственным и непродовольственным товарам, контролировать сроки хранения товара
<b>ПК3.6</b>	Соблюдать санитарно-эпидемиологические правила торговли
<b>ПК3.7</b>	Проверять соответствие товара товаро-сопроводительным накладным
<b>ПК3.8</b>	Принимать товар по качеству

**3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ****3.1. Тематический план производственной практики**

<b>Код ПК</b>	<b>Код и наименования профессиональных модулей</b>	<b>Количество часов по ПМ</b>	<b>Виды работ</b>	<b>Наименования тем производственной практики</b>	<b>Количество часов по темам</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>		<b>4</b>	<b>5</b>

	<p>ПМ 01. Организация и управление торгово- сбытовой деятельностью;</p>	<p>72</p>	<p>Организация коммерческих связей магазина</p> <p>Организация продажи</p> <p>Управление продажами</p> <p>Дублирование работы продавца</p>	<p>Знакомство с договорами действующими на предприятии. Участие в переговорных процессах по заключению договоров, оформлению заявок.</p> <p>Изучение режима работы оптовых и розничных предприятий .</p> <p>Выкладка товаров в торговом зале.</p> <p>Оформление наприлавочных витрин, внутримагазинные витрины.Упаковка товара.</p> <p>Оформление паспорта на товар. Заполнение ярлыков витрины.</p> <p>Составление товарных отчётов, оформление накладных.</p> <p>Работа в 1-с по продаже и покупке товара</p> <p>Обслуживание покупателей: предложение и показ товаров. Нарезка, взвешивание и упаковка товаров, подсчет стоимости покупки, проверка реквизитов чека, выдача покупки.Оказание услуг покупателям.</p> <p>Контроль за своевременным пополнением рабочего запаса товаров, их сохранностью, исправностью и правильной эксплуатацией торгово-технологического оборудования, чистотой и порядком на рабочем месте. Наблюдение за потоком покупателей.</p>	
--	---	-----------	--	---	--

	<p>ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</p>	<p>18</p>	<p>Оформление товаросопроводительных документов</p> <p>Проведение исследований рыночных возможностей</p> <p>Оценка закупочной и сбытовой работы</p>	<p>Составление товаросопроводительных документов с использованием автоматизированных систем на предприятии</p> <p>Оценка рыночных возможностей конкретного предприятия</p> <p>Сбор данных по закупочной и сбытовой деятельности на предприятии</p>	

<p>ПМ 03. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товара</p>	<p>72</p>	<p>Работа с непродовольственными товарами Работа с продовольственными товарами</p>	<p>Формирование непродовольственного ассортимента в магазине</p> <p>Формирование продовольственного ассортимента в магазине</p> <p>Проверка сортности , состояния упаковки, маркировки</p> <p>Диагностика качества товаров непродовольственного ассортимента.</p> <p>Диагностика качества товаров продовольственного ассортимента.</p> <p>Составление документов, актов.</p> <p>Изучение санитарно- эпидемиологических правил торговли.</p> <p>Технология приёмки непродовольственных товаров по качеству</p> <p>Технология приёмки продовольственных товаров по качеству</p>	
			<p>Аттестация в форме д/з</p>	
<p><b>ВСЕГО часов</b></p>	<p>216</p>			

### 3.2. Содержание производственной практики

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание работы		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
ПМ 01. Организация и управление торговой деятельностью;			72	
Виды работ:				
Тема 1.1 Организация переговоров	Содержание			
	1	Участие в переговорных процессах.		
	2	Диалоги с покупателями.		
Тема 1.2 Формирование товарного запаса	Содержание			
	1	Выполнение операций с товарным ассортиментом .		
	2	Товарный запас. Определение остатков запасов на конец периода.		
	3	Составление заявок.		
	4	Выкладка товара		
Тема 1.3 Изучение режима работы оптовых и розничных предприятий .	1.	Графики работы.		
	2.	Правила внутреннего распорядка работы магазина.		

Нормативные документы, определяющие организацию работы и правила выполнения технологических процессов в магазине.	3.	Выполнение обязанностей продавца по контролю за ассортиментом		
	4.	Выполнение обязанностей по организации работы торгового персонала		
	5	Выполнение обязанностей по контролю за организацией рабочих мест в торговом зале		
	6	Организация работы по соблюдению санитарных норм и правил		
Тема 1.4 Выкладка товаров в торговом зале.	1	Выкладка продовольственных товаров.		
	2	Выкладка непродовольственных товаров.		
	3	Оформление витрин		
	4	Наблюдение за потоком покупателей		
Оформление наприлавочных витрин.				
Тема 1.5 Оформление паспортов на товар	1	Правила оформления паспорта на товар. Гарантийные талоны.		

	2	Оформление ярлыков		
Тема 1.6 Работа в программе 1-с Предприятие	1	Составление отчётов по товародвижению.		
	2	Составление накладных		
Тема 1.7 Выполнение технологических операций в торговле	1	Взвешивание товара		
	2	Упаковка товара		
	3	Контроль за своевременным пополнением рабочего запаса товаров.		
	4	Обслуживание покупателей: предложение и показ товаров		
	5	Участие в инвентаризации		
ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности			18	



Виды работ:			
Тема 2.1 Составление оперативных документов на поступление и отпуск товара	Содержание		
	1	Составление накладных на отпуск товара.	
	2	Работа в программе 1-с по поступлению товара.	
Тема 2.2 Расчёт экономических показателей работы предприятия	Содержание		
	1	Экскурсия по экономическим отделам ,знакомство с автоматизированным учётом и отражением экономической информацией в сети.	
Тема 2.5Составление рекламных объявлений	Содержание		
	1	Разработка рекламных текстов для службы маркетинга предприятия.	
Промежуточная аттестация в форме Д/зачета			

ПМ 03. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товара		72	
Виды работ:			
Тема 3.1 Формирование непродовольственного и продовольственного ассортимента	Содержание		
	1	Формирование ассортимента непродовольственных товаров по видам	
	2	Формирование ассортимента непродовольственных товаров по видам	
Тема 3.2 Проверка сортности , состояния упаковки.	Содержание		
	1	Приёмка товара и проверка сортности и состояния упаковки	
Тема.3.3 Составление актов на списание товарных потерь.	Содержание		

		Диагностика товарных потерь. Составление актов на списание.		
Тема.3.4 Диагностика качества товаров производственного и непродовольственного ассортимента.	Содержание			
	1	Приёмка товара по качеству разными способами.		

<p>Тема 3.5 Хранение продовольственных и непродовольственных товаров</p>	<p>Содержание</p>		36	
<p>Тема 3.6 Изучение санитарно-эпидемиологических правил торговли.</p>	<p>Укладка товара на хранение. Контроль за процессом хранения.</p>			
<p>1</p>	<p>Содержание</p> <p>Соблюдение санитарно-эпидемиологических правил торговли.</p>			
<p>Тема 3.7</p> <p>Технология приёмки продовольственных товаров по качеству</p>	<p>Содержание</p>		36	
<p>1 2 3 4</p>	<p>Правила приемки товаров по качеству. Технология приемки товаров по качеству. Технология приемки товаров по количеству. Документация при приемке товаров и тары.</p>			

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

### **4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация программы производственной практики предполагает прохождение практики на торговых предприятиях ООО «Агроторг» магазин 5320 2Пятёрочка» и ЗАО «Гандер» магазин «Магнит»; на промышленных предприятиях ОАО Знаменский сахарный завод.

Торговое предприятие должно иметь контрольно-кассовый узел, склад, торговое оборудование для обеспечения нормального хода технологического процесса.

Промышленное предприятие должно иметь отдел сбыта и закупки, отдел логистики в производственной структуре предприятия

### **4.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

Производственная практика проводится концентрированно на предприятиях под руководством руководителя практики с предприятия и контролируется руководителем практики колледжа.

### **4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля «Организация торгово-сбытовой деятельности». «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»; «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товара»;

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой: руководители торговых предприятий отделов, начальники отделов сбыта, логистики.

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

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

<b>Результаты обучения (освоенные умения в рамках ВПД)</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</b>
Заключение договоров с покупателями , работа с клиентами, решение спорных ситуаций по продаже товаров	<i>Диф.зачёт</i>
Формирование ассортиментного перечня, приёмка товаров разных товарных групп по качеству и количеству, оформление первичных документов.	<i>Диф.зачёт</i>
Составление товаросопроводительных документов в программе 1-С Предприятие, составление рекламных сообщений, оценка эффективности торговой деятельности.	<i>Диф.зачёт</i>