

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГИЙ И УПРАВЛЕНИЯ
ИМЕНИ К.Г. РАЗУМОВСКОГО (ПЕРВЫЙ КАЗАЧИЙ УНИВЕРСИТЕТ)»

УТВЕРЖДАЮ
Директор ПКИТ (филиала)
О.В. Керимова
« 18 » апреля 2024 г.

Рабочая программа практики

ПП.02.01 Производственная практика по ПМ.02

Способ проведения практики: **выездная стационарная**
Форма проведения практики: **дискретно**
Закреплена за кафедрой: **ПЦК Пензенский казачий институт технологий (филиал)**
Специальность: **38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО**
Квалификация: **специалист торгового дела**
Форма обучения: **очная**
Общая трудоемкость: **144 часов**
Продолжительность практики: **4 недели**
Виды контроля в семестрах:
Зачет с оценкой - 5,6

Распределение часов практики по семестрам

Вид учебной работы	Трудоемкость, часов					
	семестр 5		семестр 6		Итого	
	УП	РП	УП	РП	УП	РП
Итого	72	72	72	72	144	144

Пенза, 2024

 **ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**
Сертификат: 2752cedfca256687b96b5717396f1788
Действителен: с 19.06.2024 по 12.09.2025
Владелец: Керимова Оксана Владимировна
Должность: Директор

Разработчик(и):

Преподаватель Чернова И.И. _____



Рабочая программа практики

Производственная практика по ПМ.02

Разработана в соответствии с:

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО (приказ Минобрнауки России от 19.07.2023 г. № 548)

Разработана на основании учебного плана:

по специальности 38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО, утвержденного Учёным советом ФГБОУ ВО "МГУТУ им. К.Г. Разумовского (ПКУ)" от 28.03.2024 протокол №9.

СОДЕРЖАНИЕ

1. МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ
2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ
3. ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ПРАКТИКИ
4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРАКТИКИ
5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИКИ
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИКИ
7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРАКТИКЕ
8. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРАКТИКИ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

1. МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОП:	П
Производственная практика по ПМ.02 является частью и обязательна для прохождения обучающимися.	

2.1. Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Русский язык
2.1.2	Литература
2.1.3	Физика
2.1.4	Основы товароведения
2.1.5	Учебная практика по ПМ.02
2.1.6	Базовые общеобразовательные учебные дисциплины
2.1.7	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности
2.1.8	Автоматизация торгово-технологических процессов
2.1.9	Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров

2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ	
ПК 2.3.:	Создавать условия для создания количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.
ПК 2.4.:	Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.
ПК 2.5.:	Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.
ПК 2.1.:	Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.
ПК 2.2.:	Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.

В результате прохождения практики обучающийся должен:

Знать:	<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> — санитарных правил и норм для различных видов товаров; — требований к условиям хранения и транспортировки товаров; — принципов создания количественных и качественных характеристик товара; — стандартов и требований к качеству потребительских товаров; — методов оценки качества товаров; — принципов организации экспертизы товаров; — основ метрологии и стандартизации. — принципов управления ассортиментом товаров; — основ использования искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий в управлении ассортиментом; — принципов формирования клиентской базы; — методов сбора информации о потенциальных клиентах и их потребностях; — способов актуализации клиентской базы; — основ использования цифровых и информационных технологий для работы с клиентской базой. — принципов эффективного взаимодействия с клиентами; — этапов преддоговорной работы; — методов продажи товаров; - функциональных возможностей специализированных программных продуктов для работы с клиентами — принципов планирования продаж; — методов анализа рынка и конкурентной среды; — основ маркетинга и рекламы; — методов мотивации персонала. — принципов стимулирования покупательского спроса;
Уметь:	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать требования санитарных правил и норм для различных видов товаров, определять необходимые условия хранения и транспортировки товаров, разрабатывать план действий по созданию количественных и качественных характеристик товара .. - проводить анализ и оценку соответствия товаров установленным стандартам и требованиям, а также организацию и проведение экспертизы для определения качества и безопасности товаров .. - проводить анализ и оценку соответствия товаров установленным стандартам и - формировать ассортимент товаров на основе анализа данных о спросе и предложении .. - формировать ассортимент товаров на основе анализа данных о спросе и предложении - формировать информацию о потенциальных клиентах; анализировать потребности клиентов; формировать клиентскую базу; актуализировать клиентскую базу; использовать цифровые и информационные технологии для работы с клиентской базой .. - формировать информацию о потенциальных клиентах; анализировать потребности - устанавливать контакт с клиентом; выявлять потребности клиента; проводить презентацию товара; работать с возражениями клиента; заключать договоры; поддерживать долгосрочные отношения с

	<p>клиентами ..</p> <ul style="list-style-type: none"> - устанавливать контакт с клиентом; выявлять потребности клиента; проводить - использовать специализированные программные продукты для работы с клиентами .. - разрабатывать план продаж; анализировать рынок и конкурентную среду; разрабатывать маркетинговые стратегии; организовывать рекламные кампании; мотивировать персонал на выполнение плана продаж .. - разрабатывать программы стимулирования покупательского спроса; организовывать рекламные кампании; проводить акции и конкурсы для покупателей; анализировать эффективность мероприятий по стимулированию спроса .. - разрабатывать программы стимулирования покупательского спроса; организовывать - анализировать состояние товарных запасов; прогнозировать спрос на товары; определять оптимальный уровень товарных запасов; использовать программные продукты для контроля товарных запасов .. - анализировать рынок инфокоммуникационных систем; разрабатывать маркетинговые стратегии; использовать цифровые и информационные технологии для организации продаж; работать с новыми каналами сбыта .. - оказывать консультационную поддержку клиентам; предоставлять информацию о продуктах и услугах .
Иметь практически й опыт:	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализа требований санитарных правил и норм для различных видов товаров, определения необходимых условия хранения и транспортировки товаров, разработки плана действий по созданию количественных и качественных характеристик товара - проведения анализа и оценки соответствия товаров установленным стандартам и требованиям, а также организации и проведения экспертизы для определения качества и безопасности товаров. - формирования ассортимента товаров на основе анализа данных о спросе и предложении. - формирования информации о потенциальных клиентах; анализа потребностей клиентов; формирования клиентской базы; актуализации клиентской базы; использования цифровых и информационных технологий для работы с клиентской базой. - установления контакта с клиентом; выявления потребности клиента; проведения презентации товара; работы с возражениями клиента; заключения договоров; поддержания долгосрочных отношений с клиентами. - использования специализированных программных продуктов для работы с клиентами. - разработки плана продаж; анализа рынка и конкурентной среды; разработки маркетинговых стратегий; организации рекламных кампаний; мотивирования персонала на выполнение плана продаж. - разработки программы стимулирования покупательского спроса; проведения акций и конкурсов для покупателей; анализа эффективности мероприятий по стимулированию спроса. - анализа состояния товарных запасов; прогнозирования спрос на товары; определения оптимального уровня товарных запасов; использования программных продуктов для контроля товарных запасов. - анализа рынка инфокоммуникационных систем; разработки маркетинговых стратегий; использования цифровых и информационных технологий для организации продаж; работы с новыми каналами сбыта. - оказанием консультационной поддержки клиентам; предоставления информации о продуктах и услугах.

3. ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ПРАКТИКИ				
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Форм	Компетенции
	Раздел 1.Производственная практика по ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров			
1. 1	<p>Подготовительный этап</p> <p>Краткое содержание: Организационно методические мероприятия: ознакомление с характеристикой торгового предприятия и прохождении инструктажа по технике безопасности и охране труда; составление индивидуального плана прохождения преддипломной практики.</p> <p>Предполагаемые результаты: Знать: основные правила по технике безопасности и охране труда. Уметь: составлять индивидуальный план. Владеть: основными правилами по технике безопасности и охране труда при прохождении практики</p> <p>/СР/</p>	5	2 / 2	ПК 2.1.,ПК 2.2.,ПК 2.3.,ПК 2.4.,ПК 2.5.
1. 2	<p>Основной этап</p> <p>Краткое содержание: 1. Ознакомление с профилем торговой организации, ее структурой.</p>	5	64 / 64	ПК 2.1.,ПК 2.2.,ПК 2.3.,ПК 2.4.,ПК 2.5.

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Форм	Компетенции
	<p>2. Исследование номенклатуры потребительских свойств продовольственных и непродовольственных товаров торговой организации (по выбору обучающегося), показателей их качества</p> <p>3. Анализ ассортиментной политики торговой организации (по выбору обучающегося). Работа с нормативными и техническими документами, регламентирующими ассортимент товаров, формирование ассортимента</p> <p>4. Определение градаций качества продовольственных товаров торговой организации (по выбору обучающегося). Контроль над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров. Выбор рациональных способов размещения товаров на хранение и регулирования режима хранения для обеспечения сохраняемости</p> <p>Знать: классификацию продовольственных и непродовольственных товаров; методы и способы кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; обязательные требования к маркировке потребительских товаров; основные понятия в сфере товароведения потребительских товаров;</p> <p>Уметь: применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;</p> <p>Владеть: применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров; решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий;</p> <p>/СР/</p>			
1. 3	<p>Зачет с оценкой:</p> <p>Краткое содержание: Подготовка дневника практики и отчета. Защита отчета</p> <p>Знать: основы подготовки отчета по производственной практике Уметь: составлять отчет по производственной практике Иметь практический опыт: составления отчета по производственной практике</p> <p>/СР/</p>	5	6 / 6	ПК 2.1.,ПК 2.2.,ПК 2.3.,ПК 2.4.,ПК 2.5.
1. 4	<p>Подготовительный этап</p> <p>Краткое содержание: Организационно методические мероприятия: ознакомление с характеристикой торгового предприятия и прохождение инструктажа по технике безопасности и охране труда; составление индивидуального плана прохождения преддипломной практики.</p> <p>Предполагаемые результаты: Знать: основные правила по технике безопасности и охране труда. Уметь: составлять индивидуальный план. Владеть: основными правилами по технике безопасности и охране труда при прохождении практики</p> <p>/СР/</p>	6	2 / 2	ПК 2.1.,ПК 2.2.,ПК 2.3.,ПК 2.4.,ПК 2.5.
1. 5	Основной этап	6	64 / 64	ПК 2.1.,ПК

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Форм	Компетенции
	<p>Краткое содержание:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Работа с нормативными документами, регламентирующими порядок списания товарных потерь торговой организации (по выбору обучающегося), установление алгоритма списания. Расчет и списание товарных потерь, разработка мер по их предупреждению и сокращению 2. Анализ обеспечения качества и количества товаров, поступающих в торговую организацию, на всех этапах логистики (продукция по выбору обучающегося) 3. Анализ информации, ее структуры, указанной на потребительской и транспортной маркировке товаров. Исследование порядка маркировки товаров в системе «Честный ЗНАК»» (продукция по выбору обучающегося). <p>Знать:</p> <p>технические требования и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации; факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров; условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; дефекты потребительских товаров, виды товарных потерь и способы их сокращения; законодательство Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия; современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров; основные методы оценки качества и безопасности потребительских товаров; организацию проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов; сквозные цифровые технологии, применяемые в сфере обеспечения качества и безопасности товаров; ассортимент товаров, показатели ассортимента и факторы, влияющие на его формирование; приоритетные направления совершенствования ассортимента товаров; основные положения категорийного менеджмента; специфику процесса управления в категорийном менеджменте; алгоритм разработки ассортиментной матрицы товарной категории; порядок формирования категорий в ассортименте;</p> <p>Уметь:</p> <p>применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности; выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации; обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов; организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты; анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологий; формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах; устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.</p> <p>Владеть навыками:</p> <p>применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров;</p>			<p>2.2.,ПК 2.3.,ПК 2.4.,ПК 2.5.</p>

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Форм	Компетенции
	<p>осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров;</p> <p>выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров;</p> <p>разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров;</p> <p>выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;</p> <p>подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использование современных баз данных;</p> <p>организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов;</p> <p>оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации;</p> <p>регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров;</p> <p>систематизации данных о фактическом уровне качества товаров;</p> <p>оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров;</p> <p>анализ ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.</p> <p>/СР/</p>			
1. 6	<p>Зачет с оценкой:</p> <p>Краткое содержание: Подготовка дневника практики и отчета. Защита отчета по практике.</p> <p>Знать: основы подготовки отчета по производственной практике Уметь: составлять отчет по производственной практике Иметь практический опыт: составления отчета по производственной практике</p> <p>Краткое содержание: Подготовка дневника практики и отчета. Защита отчета Знать: основы подготовки отчета по производственной практике по модулю ПМ 02 Уметь: составлять отчет по по производственной практике по модулю ПМ 02 Иметь практический опыт: составления отчета по производственной практике по модулю ПМ 02</p> <p>/СР/</p>	6	6 / 6	ПК 2.1.,ПК 2.2.,ПК 2.3.,ПК 2.4.,ПК 2.5.

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРАКТИКИ

Варианты индивидуальных заданий на практику:

Задания на практику (5 сем.):

МДК.02.01 Основы товароведения/ МДК.02.02 Товароведение потребительских товаров

1. Изучение свойств и характеристик различных видов потребительских товаров.
2. Анализ качества и безопасности потребительских товаров.
3. Исследование влияния упаковки на сохранение качества потребительских товаров.
4. Изучение методов оценки потребительской ценности товаров.
5. Изучение спроса на различные виды потребительских товаров и анализ факторов, влияющих на этот спрос.

МДК.02.03 Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров

1. Изучение методов оценки качества потребительских товаров.
2. Изучение технологии проведения экспертизы потребительских товаров.
3. Изучение ошибок при проведении экспертизы потребительских товаров.
4. Изучение влияния упаковки на качество потребительских товаров.
5. Изучение новых методов оценки качества потребительских товаров.

МДК.02.04 Управление ассортиментом товаров

1. Изучение методов анализа ассортимента товаров.
2. Изучение методов разработки стратегии управления ассортиментом.
3. Изучение методов оптимизации ассортимента товаров на основе потребительского спроса.
4. Изучение влияния сезонности на ассортимент товаров.
5. Изучение методов управления запасами товаров.

Задания на практику (6 сем.):

МДК.02.01 Основы товароведения/ МДК.02.02 Товароведение потребительских товаров

1. Изучение должностной инструкции работника квалификации «Специалист торгового дела» - функции, обязанности и права, профессиональной компетенции специалиста.
2. Изучение разновидности метода классификации и составление классификации товаров фасетным и иерархическим методами.
8. Изучение количества ступеней классификации и их наименований для кодов товаров, установленных общероссийским классификатором продукции. Идентификация товаров по штриховому коду (ШК).
4. Изучение способа проверки подлинности товара на основе штрихового кодирования EAN – 13
5. Исследование ассортимента товаров розничной торговой организации на основе методов-действия и методов-операции (по выбору обучающегося)

МДК.02.03 Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров

1. Изучение концепции всеобщего качества. Многоаспектность качества.
2. Применение правил отбора проб при выборочном контроле качества товарных партий
3. Анализ основных факторов качества товара (товар по выбору обучающегося)
4. Расчет приёмочных и браковочных чисел товарных партий и приёмочного уровня дефектности
5. Определение номенклатуры потребительских свойств и показателей качества конкретной группы товаров (по выбору обучающегося)
6. Определение вида дефекта товара и причин его возникновения (товар по выбору обучающегося)

МДК.02.04 Управление ассортиментом товаров

1. Изучение роли маркетинга в управлении ассортиментом товаров.
2. Изучение конкурентной среды и её влияния на ассортимент.
3. Изучение методов разработки новых товаров и управление жизненным циклом продукта.
4. Изучение методов управления ценами на товары и их влияние на ассортимент.
5. Использование информационных технологий для управления ассортиментом.

Контрольным мероприятием промежуточной аттестации обучающихся по итогам практики является дифференцированный зачет, который проводится в форме презентации результатов обучения в рамках пройденной обучающимися практики (защита отчета).

Контрольные вопросы для аттестации по практике

Описание проделанной работы.

Краткая характеристика предприятия.

Список материалов, собранных обучающимся за время прохождения практики.

Производственная характеристика и оценка результатов профессиональной деятельности.

Описание критериев оценивания успеваемости

Перечень знаний, умений и навыков, сформированных при прохождении практики:

Знания:

- санитарных правил и норм для различных видов товаров;
- требований к условиям хранения и транспортировки товаров;
- принципов создания количественных и качественных характеристик товара;
- стандартов и требований к качеству потребительских товаров;
- методов оценки качества товаров;
- принципов организации экспертизы товаров;
- основ метрологии и стандартизации.
- принципов управления ассортиментом товаров;

- основ использования искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий в управлении ассортиментом;
- принципов формирования клиентской базы;
- методов сбора информации о потенциальных клиентах и их потребностях;
- способов актуализации клиентской базы;
- основ использования цифровых и информационных технологий для работы с клиентской базой.
- принципов эффективного взаимодействия с клиентами;
- этапов преддоговорной работы;
- методов продажи товаров;
- функциональных возможностей специализированных программных продуктов для работы с клиентами
- принципов планирования продаж;
- методов анализа рынка и конкурентной среды;
- основ маркетинга и рекламы;
- методов мотивации персонала.
- принципов стимулирования покупательского спроса;

Умения:

- анализировать требования санитарных правил и норм для различных видов товаров, определять необходимые условия хранения и транспортировки товаров, разрабатывать план действий по созданию количественных и качественных характеристик товара ..
- проводить анализ и оценку соответствия товаров установленным стандартам и требованиям, а также организацию и проведение экспертизы для определения качества и безопасности товаров ..
- проводить анализ и оценку соответствия товаров установленным стандартам и
- формировать ассортимент товаров на основе анализа данных о спросе и предложении ..
- формировать ассортимент товаров на основе анализа данных о спросе и предложении
- формировать информацию о потенциальных клиентах; анализировать потребности клиентов; формировать клиентскую базу; актуализировать клиентскую базу; использовать цифровые и информационные технологии для работы с клиентской базой ..
- формировать информацию о потенциальных клиентах; анализировать потребности
- устанавливать контакт с клиентом; выявлять потребности клиента; проводить презентацию товара; работать с возражениями клиента; заключать договоры; поддерживать долгосрочные отношения с клиентами ..
- устанавливать контакт с клиентом; выявлять потребности клиента; проводить
- использовать специализированные программные продукты для работы с клиентами ..
- разрабатывать план продаж; анализировать рынок и конкурентную среду; разрабатывать маркетинговые стратегии; организовывать рекламные кампании; мотивировать персонал на выполнение плана продаж ..
- разрабатывать программы стимулирования покупательского спроса; организовывать рекламные кампании; проводить акции и конкурсы для покупателей; анализировать эффективность мероприятий по стимулированию спроса ..
- разрабатывать программы стимулирования покупательского спроса; организовывать
- анализировать состояние товарных запасов; прогнозировать спрос на товары; определять оптимальный уровень товарных запасов; использовать программные продукты для контроля товарных запасов ..
- анализировать рынок инфокоммуникационных систем; разрабатывать маркетинговые стратегии; использовать цифровые и информационные технологии для организации продаж; работать с новыми каналами сбыта ..
- оказывать консультационную поддержку клиентам; предоставлять информацию о продуктах и услугах .

Навыки:

- анализа требований санитарных правил и норм для различных видов товаров, определения необходимых условия хранения и транспортировки товаров, разработки плана действий по созданию количественных и качественных характеристик товара
- проведения анализа и оценки соответствия товаров установленным стандартам и требованиям, а также организации и проведения экспертизы для определения качества и безопасности товаров.
- формирования ассортимента товаров на основе анализа данных о спросе и предложении.
- формирования информации о потенциальных клиентах; анализа потребностей клиентов; формирования клиентской базы; актуализации клиентской базы; использования цифровых и информационных технологий для работы с клиентской базой.
- установления контакта с клиентом; выявления потребности клиента; проведения презентации товара; работы с возражениями клиента; заключения договоров; поддержания долгосрочных отношений с клиентами.
- использования специализированных программных продуктов для работы с клиентами.
- разработки плана продаж; анализа рынка и конкурентной среды; разработки маркетинговых стратегий; организации рекламных кампаний; мотивирования персонала на выполнение плана продаж.
- разработки программы стимулирования покупательского спроса; проведения акций и конкурсов для покупателей; анализа эффективности мероприятий по стимулированию спроса.
- анализа состояния товарных запасов; прогнозирования спрос на товары; определения оптимального уровня товарных запасов; использования программных продуктов для контроля товарных запасов.
- анализа рынка инфокоммуникационных систем; разработки маркетинговых стратегий; использования цифровых и информационных технологий для организации продаж; работы с новыми каналами сбыта.
- оказанием консультационной поддержки клиентам; предоставления информации о продуктах и услугах.

Критерии оценки

Оценка «отлично» выставляется студенту, который

- выполнил весь объем работы, предусмотренный программой практики и индивидуальным заданием;
- соблюдал трудовую дисциплину, подчинялся действующим на предприятии правилам внутреннего трудового распорядка, систематически вел дневник, в котором записывал объем выполненной работы за каждый день практики;

- своевременно предоставил отчет о прохождении производственной практики, а также дневник студента-практиканта и отзыв-характеристику руководителя практики от предприятия, оформленный в соответствии с требованиями программы практики;
- содержание разделов отчета о производственной практике точно соответствует требуемой структуре отчета, имеет четкое построение, логическую последовательность изложения материала, доказательность выводов и обоснованность рекомендаций;
- в докладе демонстрирует отличные знания и умения, предусмотренные программой производственной практики, аргументировано и в логической последовательности излагает материал, использует точные краткие формулировки;
- квалифицированно использует теоретические положения при анализе производственно-хозяйственной деятельности предприятия, показывает знание производственного процесса, «узких» мест и проблем в функционировании предприятия.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, который

- выполнил весь объем работы, предусмотренный программой практики и индивидуальным заданием;
- соблюдал трудовую дисциплину, подчинялся действующим на предприятии правилам внутреннего трудового распорядка, вел дневник, в котором записывал объем выполненной работы практики;
- предоставил отчет о прохождении производственной практики, а также дневник студента-практиканта и отзыв-характеристику руководителя практики от предприятия, оформленный в соответствии с требованиями программы практики;
- содержание разделов отчета о производственной практике в основном соответствует требуемой структуре отчета, однако имеет отдельные отклонения и неточности в построении, логической последовательности изложения материала, выводов и рекомендаций;
- в докладе демонстрирует твердые знания программного материала, грамотно и по существу излагает его, не допускает существенных неточностей в ответах, правильно применяет теоретические положения при анализе практических ситуаций;
- хорошо знает производственный процесс и функционирование предприятия в целом.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, который

- выполнил весь объем работы, предусмотренный программой практики и индивидуальным заданием;
- соблюдал трудовую дисциплину, подчинялся действующим на предприятии правилам внутреннего трудового распорядка, периодически вел дневник, в котором записывал объем выполненной работы практики;
- предоставил отчет о прохождении производственной практики, а также дневник студента-практиканта и отзыв-характеристику руководителя практики от предприятия, оформленный в соответствии с требованиями программы практики;
- содержание разделов отчета о производственной практике в основном соответствует требуемой структуре отчета, однако нарушена логическая последовательность изложения материала, выводы и рекомендации некорректны;
- в докладе демонстрирует удовлетворительные знания и умения предусмотренные программой производственной практики;
- знает основные элементы производственного процесса и функционирования предприятия.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который

- выполнил весь объем работы, предусмотренный программой практики и индивидуальным заданием;
- не соблюдал трудовую дисциплину, не подчинялся действующим на предприятии правилам внутреннего трудового распорядка, периодически вел дневник, в котором записывал объем выполненной работы практики;
- содержание разделов отчета о производственной практике в основном соответствует требуемой структуре отчета, однако нарушена логическая последовательность изложения материала, выводы и рекомендации некорректны;
- не владеет знаниями и умениями, предусмотренными программой производственной практики, с большими затруднениями формулирует ответы на поставленные вопросы;
- слабо понимает основные элементы производственного процесса и функционирования предприятия.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИКИ

5.1. Рекомендуемая литература

5.1.1. Основная литература

Индекс	Описание
Л.1.1	Страхова С. А. Теоретические основы товароведения и экспертизы: тесты для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям подготовки «Товароведение» и «Торговое дело» [Электронный ресурс]: сборник задач и упражнений. - Москва: Дашков и К°, 2021. - 164 с. – Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684334
Л.1.2	Валигурский Д. И., Авдокушина М. Н., Алексуни В. А., Арустамов Э. А., Асон Т. А. Торговое дело: коммерция, маркетинг, менеджмент. Теория и практика [Электронный ресурс]: монография. - Москва: Дашков и К°, 2019. - 410 с. – Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=698551
Л.1.3	Валигурский Д. И., Арустамов Э. А., Бронникова В. В., Валигурская О. М., Власов К. С. Торговое дело: коммерция, маркетинг, менеджмент. Теория и практика [Электронный ресурс]: монография. - Москва: Дашков и К°, 2022. - 358 с. – Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=698553
Л.1.4	Нюренбергер Л.Б., Лучина Н.А., Рогалева Н.Л., Архипов А.Е., Леушина О.В., Ожигов В.В., Аршинова А.Н., Климова Э.Н., Еськов В.Д., Нюренбергер Л.Б., Лучина Н.А. Современное торговое дело [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: Русайнс, 2022. - 138 с. – Режим доступа: https://book.ru/book/942695

Л.1.5	Евдокимов О. Г., Смирнова Ж. В. Основы маркетинга в торговом деле: учебно-методическое пособие для студентов бакалавриата направления «Торговое дело» [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие. - Москва: Российский университет транспорта (РУТ (МИИТ)), 2021. - 120 с. – Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=702986
Л.1.6	Иванова Е. А., Шлеин В. А. Управление продажами: учебно-методическое пособие для бакалавров, обучающихся по направлениям «Торговое дело», «Реклама и связи с общественностью» [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие. - Москва: Российский университет транспорта (РУТ (МИИТ)), 2020. - 59 с. – Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=703179
Л.1.7	Нюренбергер Л.Б., Лучина Н.А., Рогалева Н.Л., Архипов А.Е., Леушина О.В., Ожигов В.В., Аршинова А.Н., Климова Э.Н., Еськов В.Д., Нюренбергер Л.Б., Лучина Н.А. Современное торговое дело [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: Русайнс, 2024. - 136 с. – Режим доступа: https://book.ru/book/951832

5.2. Перечень программного обеспечения

Microsoft Windows 10
Kaspersky Endpoint Security
Microsoft Office 2013 Standard

5.3. Перечень информационных справочных систем

Компьютерная справочно-правовая система "КонсультантПлюс"

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИКИ

Материально-техническое обеспечение Университета:

1	Адрес: 440039, Пензенская область, г. Пенза, ул. Гагарина, д. 11А, к. 12: аудитория 23-24 - Учебная аудитория : Трехэлементная меловая доска - 1шт; стол обучающегося со скамьей - 15 шт; рабочее место преподавателя
---	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Реализация программы предполагает проведение производственной практики на базе предприятий/организаций на основе прямых договоров о практической подготовке, заключаемых между Университетом/филиалом и каждым предприятием/организацией.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРАКТИКЕ

Практика имеет целью комплексное освоение обучающимися вида профессиональной деятельности по специальности среднего профессионального образования, формирование общих и профессиональных компетенций, а также приобретение необходимых умений и опыта практической работы по специальности.

Освоение обучающимся практики предполагает ознакомление обучающегося с индивидуальным заданием, изучение материалов в ходе самостоятельной работы, а также на месте проведения практики под руководством руководителя от принимающей организации.

Для успешного освоения практики и достижения поставленных целей необходимо внимательно ознакомиться с настоящей рабочей программой. Ее может представить руководитель практики на установочном собрании или самостоятельно обучающийся использует информацию на официальном Интернет – сайте Университета.

Практика проходит в форме самостоятельной работы, а также практической работы в направленной организации.

Подготовка к практической работе в направленной организации заключается в следующем

С целью обеспечения успешного обучения обучающийся должен готовиться к прохождению практики поскольку она является важнейшей формой организации учебного процесса.

С этой целью:

- внимательно прочитайте индивидуальное задание по практике и программу практики;
- ознакомьтесь с методическими рекомендациями выполнения индивидуального задания;
- запишите возможные вопросы, которые зададите руководителю практики.

Практическая работа в направленной организации в период прохождения практики включает несколько составляющих:

- ознакомление с индивидуальным заданием;
- сбор данных и эмпирических материалов, необходимых для выполнения индивидуального задания на период прохождения практики;
- несение ответственности за выполняемую работу в организации и ее результаты по итогам практики.

Оформление результатов практики

1. Дневник практики

В ходе практики обучающиеся ведут дневник. Дневник практики является отчетным документом, характеризующим и подтверждающим прохождение обучающимся практики.

Требования к ведению Дневника по учебной и производственной практике едины:

- дневник является документом, по которому обучающийся подтверждает выполнение программы практики;
- записи в дневнике должны вестись ежедневно и содержать перечень выполненных работ за день;
- по окончании практики дневник заверяется печатью организации, где проходил практику обучающийся;
- дневник прилагается к отчету по практике и сдается для проверки руководителю практики от структурного подразделения Университета.

2. Отчет по практике

На протяжении всего периода работы в организации обучающийся должен в соответствии с программой практики собрать и обработать необходимый материал, а затем представить его в виде оформленного отчета по учебной практике/ отчета по производственной практике своему руководителю. Отчет о практике является основным документом обучающегося, отражающим, выполненную им, во время практики, работу.

Отчет о практике составляется индивидуально каждым обучающимся. Для составления, редактирования и оформления

отчета рекомендуется отводить последние 2-3 дня практики. Отчет о практике должен включать текстовый, графический и другой иллюстрированный материалы.

Отчет по практике оформляют с использованием средств, которые предоставляются текстовым процессором MSWord (различными версиями) и распечатывают на принтере с хорошим качеством печати. Текст должен быть набран на компьютере в текстовом редакторе «Times New Roman» 14 шрифтом полуторным интервалом. Поля текста составляют: слева - 30 мм., справа – 15 мм., сверху и внизу листа – 20 мм. Нумерация страниц по центру нижней части листа. Абзацный отступ 1,25 мм. Работа может быть также оформлена рукописно.

Рекомендуется следующий порядок размещения материала в отчете:

№ п/п	Расположение материалов в отчете	Примечание
1.	Титульный лист отчета по практике	
2.	Договор на практику	
3.	Индивидуальный план проведения практики (задание на практику)	
4.	Характеристика на практиканта	Пишется на бланке организации в свободной форме. Подписывается куратором от предприятия и заверяется печатью
5.	Отчет о выполнении заданий по практике	Пишется практикантом. Отчет является ответом на каждый пункт плана и сопровождается ссылками на приложения
6.	Сводная ведомость оценки сформированности ПК; Аттестационный лист	Сводная ведомость оценки сформированности профессиональных компетенций является обязательной составной частью дневника по практике. Ведомость заполняется куратором практики от предприятия/организации по окончании практики. Отсутствие оценок в ведомости не позволит практиканту получить итоговую оценку по практике и тем самым он не будет допущен до экзамена по ПМ
7.	Приложения	Приложения представляют собой материал, подтверждающий выполнение заданий на практике (копии созданных документов, фрагменты программ, чертежей и др.). На приложениях делаются ссылки в «Отчете о выполнении заданий по практике». Приложения имеют сквозную нумерацию. Номера страниц приложений допускается ставить вручную
8.	Дневник по практике	Заполняется ежедневно. Оценки за каждый день практики ставит куратор от предприятия/учреждения

Титульный лист - это первая страница работы, на нем необходимо указать наименование вида практики учебная практика/производственная практика по профилю специальности, (указывается название профессионального модуля), наименование базы практики, ФИО обучающегося, номер группы, ФИО руководителя практики.

Содержание. Перечисление информационных блоков отчёта с указанием соответствующих страниц.

Введение.

Перед началом практики руководитель выдаёт обучающемуся задание на практику, содержащее цели и задачи её прохождения. Именно они включаются в введение отчёта. Здесь же следует аргументировать актуальность темы исследования и указать, какие локальные акты и документы организации вы использовали. Объём введения не превышает 2-х страниц.

Основная часть.

Оформляется согласно темам, предложенным в программе практики. Содержит исследование деятельности организации и анализ полученных результатов. В данном разделе обучающийся даёт подробный отчёт о выполнении ежедневных производственных заданий и описывает изученные и отработанные вопросы, предложенные в программе практики.

Выводы.

Раздел отчёта, в котором обучающийся высказывает своё мнение об организации и эффективности практики в целом, социальной значимости своей будущей специальности. На основе изученного практического материала во время практики обучающемуся следует выявить как положительные, так и отрицательные стороны деятельности организации базы - практики, а также предложить мероприятия по устранению выявленных недостатков и дальнейшему совершенствованию работы организации. Сформулировать их нужно кратко и чётко. В конце заключения ставится дата сдачи отчёта и подпись автора.

Приложения - заключительный раздел Отчёта, содержащий образцы и копии документов, рисунки, таблицы, фотографии и так далее.

При написании дневника - отчёта изученный материал должен быть изложен своими словами, без дословного заимствования из учебников и других литературных источников. Особое внимание необходимо обратить на грамотность изложения. Нормативно-справочные документы организации, должны соответствовать году прохождения практики.

К отчёту прилагаются:

- характеристика от организации, заверенная подписью руководителя и печатью организации. В характеристике необходимо указать – фамилию, инициалы обучающегося, место прохождения практики, время прохождения. Также в характеристике должны быть отражены: полнота и качество выполнения программы практики, отношение обучающегося к выполнению заданий, полученных в период практики, оценка результатов практики; проявленные обучающимся профессиональные и личные качества.

- аттестационный лист, в котором содержатся сведения об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций.

Задание на практику

Первое задание - контрольные вопросы, которые следует подготовить к защите производственной практики. При ответе на теоретические вопросы необходимо использовать лекции, законодательный и инструктивный материал, материалы по исследуемой организации.

Второе задание - практическое. При выполнении задания, обучающиеся должны подготовить фактический материал (копии документов) по исследуемой организации и привести необходимые пояснения (устно при защите).

Подведение итогов практики

По окончании практики обучающийся должен представить доклад (презентацию). Основанием для допуска обучающегося к зачету по практике является полностью оформленный отчет по учебной/производственной практике профессионального модуля.

К отчету по практике прилагаются:

- дневник по практике оформленный в соответствии с установленными требованиями, заверенный печатью организации
- базы практики и подписью руководителя практики от организации;
- аттестационный лист с указанием видов и качества выполненных работ в период практики, уровня освоения профессиональных компетенций;
- положительная характеристика организации на обучающегося по освоению общих компетенций в период прохождения практики, выполненная на фирменном бланке, заверенная подписью руководителя и печатью организации;

В результате проверки отчета о практике обучающийся получает оценку. При оценке учитываются содержание и правильность оформления обучающимся дневника и отчета по практике; характеристика руководителя практики от организации, аттестационный лист и выступление обучающегося. Оценка проставляется в ведомость, зачетную книжку обучающегося.

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы

Подготовка к самостоятельной работе.

При подготовке и самостоятельной работе во время проведения практики следует обратить внимание на следующие моменты: на процесс предварительной подготовки, на работу во время практики, обработку полученных результатов, исправление полученных замечаний.

Предварительная подготовка к самостоятельной работе в период проведения практики заключается в изучении теоретического материала в отведенное для самостоятельной работы время, ознакомление с инструктивными материалами с целью осознания задач практики.

Самостоятельная работа в период проведения практики включает несколько составляющих.

- консультирование обучающихся руководителями практики от Университета и организации с целью предоставления исчерпывающей информации, необходимой для самостоятельного выполнения, предложенного руководителем задания, ознакомление с правилами техники безопасности при работе в организации;
- ознакомление с основной и дополнительной литературой, необходимой для прохождения практики;
- обобщение эмпирических данных, полученных в результате работы в организации;
- своевременная подготовка отчетной документации по итогам прохождения практики и представление ее руководителю практики от кафедры;
- успешное прохождение промежуточной аттестации по итогам практики.

8. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРАКТИКИ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

Для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья на основании письменного заявления практика реализуется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья (далее - индивидуальных особенностей); обеспечивается соблюдение следующих общих требований: использование специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего такому обучающемуся необходимую техническую помощь, обеспечение доступа в здания и помещения, где проходит практика, другие условия, без которых невозможно или затруднено прохождение практики по письменному заявлению обучающегося.

При реализации практики на основании письменного заявления обеспечивается соблюдение следующих общих требований: проведение практики для студентов-инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в одной аудитории совместно с обучающимися, не имеющими ограниченных возможностей здоровья, если это не создает трудностей для обучающихся; присутствие в ассистента (ассистентов), оказывающего(их) обучающимся необходимую техническую помощь с учетом их индивидуальных особенностей; пользование необходимыми обучающимся техническими средствами с учетом их индивидуальных особенностей.

Все локальные нормативные акты Университета по вопросам реализации практики доводятся до сведения обучающихся с ограниченными возможностями здоровья в доступной для них форме.

Предусмотрена возможность обучения по индивидуальному графику, при составлении которого возможны различные варианты проведения занятий: в академической группе и индивидуально, на дому с использованием дистанционных образовательных технологий.

Основной формой в дистанционном обучении является индивидуальная форма обучения. Главным достоинством индивидуального обучения для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья является то, что оно позволяет полностью индивидуализировать содержание, методы и темпы учебной деятельности инвалида, следить за каждым его действием и операцией при решении конкретных задач; вносить вовремя необходимые коррективы как в деятельность студента-инвалида, так и в деятельность преподавателя. Дистанционное обучение также обеспечивает возможности коммуникаций не только с преподавателем, но и с другими обучаемыми, сотрудничество в процессе познавательной деятельности.

При прохождении практики используются следующие организационные мероприятия:

- использование возможностей сети «Интернет» для обеспечения связи с обучающимися, предоставления им необходимых материалов для самостоятельного изучения, контроля текущей успеваемости и проведения тестирования.
- проведение видеоконференций, консультаций, и т.д. с использованием программ, обеспечивающих дистанционный контакт с обучающимся в режиме реального времени.
- предоставление электронных учебных пособий, включающих в себя основной материал по дисциплинам, включенным в ОП.
- предоставление видеоматериалов, позволяющих изучать материал курса дистанционно.
- использование программного обеспечения и технических средств, имеющих функции адаптации для использования

лицами с ограниченными возможностями.