|  |  |
| --- | --- |
| **ПП 03.01 Производственная практика (по профилю специальности)**  **ПМ.03. «Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами»** | |
| Группа/Курс **ТД-11-1/24 1** **курс** | Форма обучения **Очная** |
| Специальность 38.02.08 Торговое дело | |
|  | |

Коды закрепляемых профессиональных компетенций:

ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров.

ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.

ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.

ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса.

ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.

ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

**Содержание обучения по производственной практике (по профилю специальности) профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК), практики и тем | Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) | Объем часов | | Уровень освоения | |
| 1 | 2 | 3 | | 4 | |
| **ПМ.03. Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами** |  |  | |  | |
| **Тема 1. Ознакомление с торговой организацией.** | **Содержание учебного материала** | **12** | |  | |
| Ознакомление с торговой организацией. Инструктаж по охране труда и пожарной безопасности в торговой организации. Знакомство с материально-технической базой предприятия, с обязанностями работников торговой организации. | 12 | |  | |
| **Тема 2. Выкладка товаров** | **Содержание учебного материала** | **12** | |  | |
| Изучить общие требования к планировочным решениям, сегментация площади торгового зала, оценка правильности выбранной последовательности размещения отделов в магазине | 12 | |  | |
| **Тема 3. Управление товарными запасами и потоками** | **Содержание учебного материала** | **12** | |  | |
| Ознакомление с принципами и правила выкладки, основные концепции представления товаров, специальная выкладка, ее виды, рекомендации по выкладке отдельных видов товаров. Участие в выкладки товара. | 12 | |  | |
| **Тема 4. Преддоговорная работа.** | **Содержание учебного материала** | **18** | |  | |
| Участие в фиксация и анализ результатов преддоговорной работы с клиентом, и разработка плана дальнейших действий с применением специализированных программных продуктов. Оформление витрин и выставок, в т.ч. с применением цифровых технологий | 12 | |  | |
| **Тема 5. Организация и осуществление продажи потребительских товаров.** | **Содержание учебного материала** | **18** | |  | |
| Ознакомление с техниками продаж: классификация, рекомендации по применению, характеристика этапов продаж. Участие в работе с возражениями и технике закрытия сделок. Изучение взаимного влияния поведения продавца и покупателя на эффективность процесса продаж. Подготовка презентации товара для клиентов с учетом их потребностей. | 18 | |  | |
| **Тема 6. Обеспечение эффективного взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги торговли и соблюдения стандартов организации.** | **Содержание учебного материала** | **18** | |  | |
| Изучение стандартов менеджмента качества, применяемые в отрасли: номенклатура, требования. Изучение бизнес-процессов и стандартов работы розничного магазина. Участие в претензионной работе. Продажа дополнительных услуг торгового предприятия. Оказание содействия клиентам в процессе продажи | 18 | |  | |
| **Тема 7. Планирование и реализация мероприятий для обеспечения выполнения плана продаж и стимулирования покупательского спроса** | **Содержание учебного материала** | **18** | |  | |
| Участие в разработке методов сегментирования рынка. Участие в составлении портрета клиента. Изучение методов стимулирования продаж. Разработка программы стимулирования клиента для увеличения продаж | 18 | |  | |
| **Всего** | | | **72** | |  | |