**Задание на учебную практику**

**по профессиональному модулю ПМ.01. Организация и осуществление торговой деятельности**

для студентов МТКП РЭУ им. Г.В. Плеханова по специальности 38.02.08 **Торговое дело**

**Цель практики - формирование у обучающихся умений, приобретение первоначального практического опыта для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций** выполнения работ, соответствующих профессии **Продавец продовольственных товаров**

Учебная практика проводится в объеме 36 часов.

Обучающийся в ходе освоения учебной практики должен:

**иметь практический опыт:**

−ПО1 формирование клиентской базы, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий;

−ПО2 осуществления эффективного взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;

−ПО3 обеспечения эффективного взаимодействия с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров;

−ПО4 реализации мероприятий для обеспечения выполнения плана продаж;

−ПО5 обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса;

−ПО6 осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов;

−ПО7 организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта

−ПО8 организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов.

**уметь:**

−У1 формировать клиентскую базу;

−У2 осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами;

−У3 обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами;

−У4 реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж;

−У5 реализовывать мероприятия по стимулированию покупательского спроса;

−У6 организовывать продажи инфокоммуникационных систем;

−У7 организовывать послепродажное сопровождение клиентов,

**знать:**

− З1 правила формирования клиентской базы;

−З2 организацию эффективного взаимодействие с клиентами;

−З3 правила реализации мероприятий для обеспечения выполнения плана продаж;

−З4 правила осуществления контроля состояния товарных запасов;

−З5 принципы организации послепродажного консультационно-информационное сопровождение клиентов.

# 3.1. Тематический план учебной практики УП.03.01

Таблица1.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№**  **п/п** | **Виды работ** | **Количество**  **часов** |
| 1 | Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации. | 4 |
| 2 | Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка. | 4 |
| 3 | Составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма. | 4 |
| 4 | Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках. | 4 |
| 5 | Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта. | 4 |
| 6 | Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта. | 4 |
| 7 | Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; | 4 |
| 8 | Оформление претензий при нарушении договорных обязательств; | 4 |
| 9 | Подготовка алгоритма по организации претензионной работы. | 4 |
|  | **Всего:** | **36** |

Зам. директора по УР Г.Б. Давыдова