|  |  |
| --- | --- |
| **ПП 02.01 Производственная практика (по профилю специальности)**  **ПМ.02. «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»** | |
| Группа/Курс **К-21** 2 **курс** | Форма обучения **Очная** |
| Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям) | |

Коды закрепляемых профессиональных компетенций:

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.

Общие компетенции:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК.2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК. 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК. 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК. 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК. 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК. 10 Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.

**Содержание обучения по производственной практике (по профилю специальности) профессионального модуля ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование разделов и тем | Содержание, теоретических и практические занятия | | Объем часов | Урове нь освоения |
| 1 | 2 | | 3 | 4 |
| **Тема 1. Оформление финансовых документов и отчетов** | **Практические занятия** | | **12** |  |
| 1 | Практическая подготовка. Ознакомление с финансовыми документами и отчетами. Составление перечня финансовых документов. Участие в составлении и оформлении финансовых документов. Составление приходных, кассовых, расходных документов к товарному отчету. Оформление товарного отчета. Составление актов уценки или списания на нестандартные товары, брак, отходы, недостачу, пересортицу товаров. Ознакомление с приемосдаточными актами при передаче материальных ценностей. Ознакомление с переоценкой и уценкой товаров. Овладение навыками оформления документов по переоценке и уценке товаров. Анализ проделанной работы. Закрепление полученных навыков. | 6 |  |
| 2 | Практическая подготовка. Оформление товарных отчетов. Участие в инвентаризации и оформлении отчета. Анализ проделанной работы. Закрепление полученных навыков. | 6 |  |
| **Тема 2. Проведение денежных расчетов с покупателями** | **Практические занятия** | | **12** |  |
| 1 | Практическая подготовка. Распознание признаков платежеспособности билетов банка России и государственных казначейских билетов. Проверка денежных билетов на аппаратах проверки подлинности банкнот. Овладение навыками работы на машине пересчета денежных купюр. Анализ проделанной работы. Закрепление полученных навыков. | 6 |  |
| 2 | Практическая подготовка. Овладение навыками проверки подлинности банкнот. Подсчет денежной выручки за день. Анализ проделанной работы. Закрепление полученных навыков. | 6 |  |
| **Тема 3. Расчет основных налогов** | **Практические занятия** | | **6** |  |
| 1 | Практическая подготовка. Составление перечня налогов, уплачиваемых организацией – базой практики. Расчет основных налогов (примеры расчета). Анализ проделанной работы. Закрепление полученных навыков | 6 |  |
| **Тема 4. Анализ показателей финансово- хозяйственной**  **деятельности торговой (сбытовой) организации** | **Практические занятия** | | **6** |  |
| 1 | Практическая подготовка. Составление перечня показателей финансово-хозяйственной деятельности (ФХД). Выявление и определение наиболее значимых экономических показателей работы организации. динамики показателей ФХД за 6 и 12 мес. текущего года. Анализ. Оформление результатов анализа. Анализ проделанной работы. Закрепление полученных навыков | 6 |  |
| **Тема 5. Выявление** | **Практические занятия** | | **6** |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **потребностей (спроса) на товары и соответствующих типов маркетинга** | 1 | Практическая подготовка. Ознакомление с видами и методами изучения покупательского спроса на предприятии. Определение вида и характера спроса на товары разных поставщиков, относящихся к одному виду (не менее 10 товаров). Анализ факторов, влияющих на спрос. Проведение опросов потребителей для выявления предпочтений разных товаров. Анализ проделанной работы. Закрепление полученных навыков. | 6 |  |
| **Тема 6. Реализация маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка.** | **Практические занятия** | | **12** |  |
| 1 | Практическая подготовка. Ознакомление со сбытовой политикой организации и каналами распределения. Участие в реализации сбытовой политики организации. Ознакомление со стратегиями ценообразования на различные товары. Реализация стратегий ценообразования в организации. Анализ проделанной работы. Закрепление полученных навыков. | 6 |  |
| 2 | Практическая подготовка. Выявление мероприятий по стимулированию потребителей и персонала. Реализация мероприятий по стимулированию потребителей. Анализ проделанной работы. Закрепление полученных навыков. | 6 |  |
| **Тема 7. Участие в проведении рекламных акций, кампаний, других маркетинговых коммуникаций, проведенных в**  **организации в течение**  **года.** | **Практические занятия** | | **12** |  |
| 1 | Практическая подготовка. Составление проекта рекламных акций. Участие в проведении акций и кампаний. Участие в организации рекламы в местах продаж. Анализ проделанной работы. Закрепление полученных навыков. | 6 |  |
| 2 | Практическая подготовка. Овладение навыками проведения консультаций покупателей для продвижения товаров и услуг организации. Участие в выставках – продажах или дегустациях или демонстрациях товаров (при возможности их проведения) Обоснование целесообразности выбора и применения маркетинговых коммуникаций. Анализ проделанной работы. Закрепление полученных навыков. | 6 |  |
| **Тема 8. Анализ маркетинговой среды организации** | **Практические занятия** | | **6** |  |
| 1 | Практическая подготовка. Анализ внутренней среды организации. Анализ социально-экономической среды организации (выявление сегментов потребителей по уровню доходов методом наблюдений и анализ суммы покупок). Анализ проделанной работы. Закрепление полученных навыков. | 6 |  |
| **Всего:** | | | **72** |  |