

Задание на производственную практику

для групп К-9.31, К-9.32, К-22

38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Цели и задачи производственной практики (по профилю специальности)
– требования к результатам освоения профессионального модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями, студент в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

ПО1 приемки товаров по количеству и качеству; ПО2 составления договоров;

ПО3 установления коммерческих связей; ПО4 соблюдения правил торговли;

ПО5 выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;

ПО6 эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.

уметь:

У1 устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;

У2 управлять товарными запасами и потоками;

У3 обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;

У4 оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;

У5 устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; У6 эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;

У7 применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

знать:

31 составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;

32 государственное регулирование коммерческой деятельности; 33 инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;

34 организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;

35 услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; 36 правила торговли;

37 классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации; 38 организационные и правовые нормы охраны труда;

39 причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;

310 технику безопасности условий труда, пожарную безопасность;

Профессиональные компетенции	Виды работ	К-во часов
-	Практическая подготовка 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.	6
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Изучить структуру коммерческой службы. Изучить состав поставщиков конкретных групп товаров; порядок ведения договорной работы на предприятии; организацию учета исполнения договоров, взыскание штрафных санкций и возмещение убытков, своевременность их заключения и т.п. Претензии за невыполнение контрагентом договорных обязательств.	6
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	- Участие в управлении товарными запасами: выявление идентификационных признаков товаров, выявление ассортиментной фальсификации. Порядок закупки и завоза товаров в торговое предприятие. --- - Разупаковывание товаров, сортировка, градация качества товаров. Овладение приемов упаковывания товаров, маркировки. Обоснование заказов и заявок на поставку товаров Размещение товаров на временное хранение до выкладки в торговом зале, проведение расчетов по определению норматива товарных запасов, оборачиваемости; соблюдение технологии хранения товаров на складах, применение способов хранения. Ознакомление с расстановкой	6 6

	товарных партий на складе, их идентификацией. Заполнение технических документов на товарную партию (паспорта, марки и др.) для внутрискладского учёта.	
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	- Участие в приемке товаров по количеству и качеству. Документальное оформление приемки товаров. Ознакомление с реквизитами товаросопроводительных документов (ТСД). Проверка соответствия ассортимента, количества поступивших товаров данным, указанным в ТСД. или на рабочем месте продавца. - Осмотр внешнего вида тары, упаковки, товаров. Отбраковка товаров с нарушенной упаковкой. Оценка качества товаров по органолептическим и размерным показателям. Участие в оформлении актов на пересортицу товаров, актов приемки по качеству и количеству, оформление приемо-сдаточных документов. Анализ проделанной работы. Закрепление полученных навыков.	6 6
ПК 1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Ознакомление с предприятием: его типом, специализацией, профилем, местом расположения, контингентом обслуживания, режимом работы, перечнем основных и дополнительных услуг розничной торговли. Идентификация вида, класса и типа торговой организации.	6
ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Участие в оказании основных и дополнительных услуг розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли.	6
ПК 1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Участие в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	6
ПК 1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Изучение спроса товаров, установление видов товаров, пользующихся повышенным спросом и товаров, спрос на которые не высок. Информационное обеспечение деятельности, составление базы данных о поставщиках, с указанием поставляемого ассортимента, адреса, контактной информации (не менее 10); выбор поставщика (расчет рейтинга), составление списка основных конкурентов. Проведение SWOT –анализа, разработка рекламных продуктов (каталогов, проспектов, буклетов и т.д.) для своего предприятия, анализ применяемых на конкретном предприятии, методов менеджмента. Проведение анализа внутренней и внешней среды организации.	6
ПК 1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины,	Практическая подготовка Удельный вес (место) отдельных групп товаров в ассортименте и объем продаж предприятия; Состояние информации (полнота, достоверность, доступность для покупателя) о товаре и его свойствах. Порядок изучения товарного рынка на предприятии, в частности, как изучается на предприятии	6

показатели вариации и индексы.	реализованный, неудовлетворенный и формирующийся спрос.	
ПК 1.9 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Факторы, оказывающие влияние на структуру и объем реализации товаров (покупательская способность, цены на товары, степень насыщения рынка, состояние торговой сети и т. п.); Осуществление эксплуатации различных видов торгово-технологического оборудования с соблюдением правил охраны труда. Ознакомление с нормативной документацией, устанавливающей правила безопасности труда при эксплуатации торгового оборудования (общие и специфичные для каждого вида торгового оборудования).	6
Дифференцированный зачет в 5 (3) семестре		
ИТОГО		72 часа

Заместитель директора по УР

Г.Б. Давыдова