|  |  |
| --- | --- |
| **ПП 01.01 Производственная практика (по профилю специальности)**  **ПМ.01. «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»** | |
| Группа/Курс **К-9.31, К-9.32** 3 **курс** | Форма обучения **Очная** |
| Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям) | |
|  | |

Коды закрепляемых профессиональных компетенций:

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

**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. 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** |  |  | |  | |
| **Тема 1. Ознакомление с торговой организацией.** | **Содержание учебного материала** | **6** | |  | |
| 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 | |  | |
| **Тема 2.Установление контактов с деловыми партнерами** | **Содержание учебного материала** | **6** | |  | |
| 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 | |  | |
| **Тема 3. Управление товарными запасами и потоками** | **Содержание учебного материала** | **6** | |  | |
| 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 товарных партий на складе, их идентификацией. Заполнение технических документов на товарную партию (паспорта, марки и др.) для внутрискладского учёта. | 6 | |  | |
| **Тема 4. Размещение товаров на хранение.** | **Содержание учебного материала** | **6** | |  | |
| Участие в размещении товаров на хранение. Проверка соблюдения принципов безопасности, эффективности, совместимости и правил товарного соседства, рационального использования складских помещений и др. при размещении товаров. | 6 | |  | |
| **Тема 5. Приемка товаров по количеству и качеству.** | **Содержание учебного материала** | **6** | |  | |
| 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. | 6 | |  | |
| **Тема 6. Идентификация организаций розничной и оптовой торговли.** | **Содержание учебного материала** | **6** | |  | |
| 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 | |  | |
| **Тема 7. Услуги оптовой и розничной торговли** | **Содержание учебного материала** | **6** | |  | |
| Участие в оказании основных и дополнительных услуг розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли | 6 | |  | |
| **Тема 8. Подготовка организации к добровольной сертификации услуг.** | **Содержание учебного материала** | **6** | |  | |
| Участие в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг. | 6 | |  | |
| **Тема 9. Элементы менеджмента в торговой организации** | **Содержание учебного материала** | **6** | |  | |
| 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 | |  | |
| **Тема 10. Методы и приемы статистики в торговой организации** | **Содержание учебного материала** | **6** | |  | |
| 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 реализованный, неудовлетворенный и формирующийся спрос; | 6 | |  | |
| **Тема 11. Элементы логистики в торговой организации** | **Содержание учебного материала** | **6** | |  | |
| Факторы, оказывающие влияние на структуру и объем реализации товаров (покупательская способность, цены на товары, степень насыщения рынка, состояние торговой сети и т. п.);  Порядок определения целевых сегментов потребителей и их состава.  Составить логистические схемы товародвижения, провести расчет по минимизации затрат, анализ полученных результатов и принятие решения по выбору одной из альтернатив, обеспечивающей повышение эффективности работы предприятия. | 6 | |  | |
| **Тема 12. Торгово-технологическое оборудование** | **Содержание учебного материала** | **6** | |  | |
| 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). Ознакомление с торговой мебелью, принципами ее размещения и правилами ухода. Ознакомление с устройством и овладение навыками эксплуатации различных средств измерений, контрольных приборов за режимом хранения. Приобретение умений эксплуатации различных типов торгового холодильного оборудования. Овладение навыками эксплуатации оборудования: подъемно- транспортного, механического, фасовочно-упаковочного и др. Ознакомление с типами контрольно-кассовых машин (ККМ), имеющихся в организации, правилами эксплуатации и техники безопасности работы на них. | 6 | |  | |
| **Всего** | | | **72** | |  | |