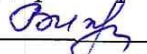


**МИНИСТЕРСТВО ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ
НОВГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ
ОГА ПОУ «Новгородский торгово-технологический техникум»**

УТВЕРЖДАЮ

Зам. директора по учебной работе

 С.П. Вихрова

«01» сентября 2018 год

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ
ПРАКТИКИ**

ПМ.01 « Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»

Количество недель _____ 1 _____, часов _____ 36 _____ по учебному плану
Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Великий Новгород 2018

Рабочая программа производственной практики ПМ 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)», составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г. № 539 и учебным планом, утвержденным цикловой комиссией.

Организация-разработчик: областное государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Новгородский торгово-технологический техникум

Разработчики:

Дементьева Н.М. *преподаватель*

Санталайнен В.А. *мастер производственного обучения*

Кравченко С.В. *методист УМО*

Рабочая программа обсуждена и рекомендована к утверждению решением цикловой комиссии от « » сентября 2018 г., протокол № 1.

Председатель цикловой комиссии

(подпись) _____ / ФИО /

1. Паспорт программы производственной практики

1.1. Область применения программы

Рабочая программа производственной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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.

Примерная программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области коммерческой деятельности при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

1.2 Цели и задачи производственной практики – требования к результатам освоения производственной практики

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения учебной практики должен:

иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;

2. Результаты программы производственной практики

Результатом освоения производственной практики является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью», в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
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
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

- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику.

знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

**1.3. Количество недель (часов) на освоение программы
производственной практики:**

Всего 1 недели, 36 часа,

В рамках освоения ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1 неделя, 36 часов;

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Тематический план производственной практики

Код ПК	Код и наименование профессиональных модулей	Количество часов по ПМ	Виды работ	Наименования тем производственной практики	Количество часов по темам
1	2	3		4	5
	ПМ 01. Организация и управление торговой сбытовой деятельностью		Введение. Ознакомление с деятельностью предприятия	Характеристика предприятия: полное и краткое наименование фирмы, юридический адрес, местонахождение, форма собственности, организационная структура предприятия	6
			Тема 1.1. Организация переговоров	Участие в переговорных процессах. Диалоги с покупателями.	2
			Тема 1.2 Формирование товарного запаса	Выполнение операций с товарным ассортиментом. Формирование ассортимента товаров/услуг, ассортиментный перечень товаров/услуг. Составление заявок. Организация работы по приемке продукции, контроль за размещением и хранением продукции, подготовка товаров к отпуску	6
			Тема 1.3 Изучение работы розничных предприятий и правила выполнения технологических процессов в магазине.	Правила внутреннего распорядка работы магазина. Выполнение обязанностей должностных лиц над ассортиментом торгового предприятия. Выполнение обязанностей по организации работы торгового персонала. Выполнение обязанностей над организацией рабочих мест в торговом зале. Организация работы по соблюдению санитарных норм и правил на предприятии. График работ предприятия	12
			Тема 1.4 Выкладка товаров в торговом зале.	Выкладка продовольственных товаров. Выкладка непродовольственных товаров. Оформление витрин Наблюдение за потоком покупателей	6

	личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

			Тема 1.5 Разработка программы совершенствовани я коммерческой деятельности торгового предприятия	Рассмотреть теоретические аспекты организации и совершенствование коммерческой деятельности. Практически разработать методы совершенствования коммерческой деятельности.	6
			Всего:		36

3.2. Содержание производственной практики

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание работы	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью		36	
Виды работ:	Содержание	6	

	11-12	График работы предприятия			
Тема 1.4 Выкладка товаров в торговом зале.		Содержание	6		
	1-2	Выкладка продовольственных товаров.			
	3-4	Выкладка непродовольственных товаров.			
	5-6	Оформление витрин Наблюдение за потоком покупателей			
		Содержание	4		
Тема 1.5 Разработка программы совершенствования коммерческой деятельности торгового предприятия	1-2	Рассмотреть теоретические аспекты организации и совершенствование коммерческой деятельности			
	3-4	Практически разработать методы совершенствования коммерческой деятельности.			

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы производственной практики предполагает прохождение практики на предприятиях города различных форм собственности.

Торговое предприятие должно иметь контрольно-кассовый узел, склад, торговое оборудование для обеспечения нормального хода технологического процесса.

Промышленное предприятие должно иметь отдел сбыта и закупки, отдел логистики в производственной структуре предприятия

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Производственная практика проводится концентрированно на предприятиях под руководством руководителя практики с предприятия и контролируется руководителем практики техникума.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля ПМ 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью».

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой: руководители торговых предприятий отделов, начальники отделов сбыта, логистики.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения производственной практики осуществляется руководителем практики в процессе проведения учебных занятий, самостоятельного выполнения обучающимися заданий, выполнения практических проверочных работ.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Участвовать в установлении контактов с деловыми партнёрами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	Заключение договоров, предъявление претензий, организация переговорного процесса	Текущий контроль в форме: - <i>наблюдения и защиты работ на практических занятиях;</i> - <i>контрольных работ по темам МДК.</i> <i>наблюдение и оценка достижений обучающегося на учебной и производственной практиках</i> <i>Дифференцированные зачеты по производственной практике и по каждому из разделов профессионального модуля.</i> Комплексный экзамен по модулю. Защита курсового проекта.
На своём участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать на хранение	Определение товарного запаса, организация работы по приёмке продукции, контроль за размещением и хранением продукции на складе, подготовка товара к отпуску	
Принимать товары по качеству и количеству	Приёмка товара	
Идентифицировать вид, класс и тип предприятий розничной и оптовой торговли	Идентификация типа и вида предприятий в торговле	
Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Оказание основных и дополнительных услуг	
Участвовать в работе при подготовке торгового предприятия к добровольной сертификации услуг	Проведение добровольной сертификации услуг	
Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приёмы менеджмента, делового и управленческого общения.	Планирование торгово-оперативной деятельности, контроль за соблюдением правил торговли и качеством обслуживания, организация делового общения	
Использовать основные методы и приёмы статистики для решения практических задач	Учёт товарно-материальных ценностей	

коммерческой деятельности, определять статические величины, показатели вариации и индексы		
Применять логистические системы, а также приёмы и методы закупочной логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	Организация доставки товара, планирование маршрутов внутримagasинного перемещения, разработка маршрутов доставки в магазины	
Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	Определение объёма, массы, длины товара при приёмке, отпуске товара	

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	– демонстрация интереса к будущей профессии	Наблюдение и оценка достижений обучающегося на практических занятиях, учебной и производственной практиках Устный экзамен Тестирование
Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	– выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области организации торгово-сбытовой деятельности; – оценка эффективности и качества выполнения;	
Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	– решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области организации торгово-сбытовой деятельности;	
Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	– эффективный поиск необходимой информации; – использование различных источников, включая электронные	
Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	– взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения	
Самостоятельно определять задачи профессионального и	– организация самостоятельных занятий	

личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	при изучении профессионального модуля	
Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	– Выполнение производственных задач с соблюдением законодательства и нормативных документов	
Квалификационный экзамен		

ОГА ПОУ «Новгородский торгово-технологический техникум»

Тематический план учебной практики

обучающейся специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

очного отделения 2 курса

группы _____

База практики _____

Руководитель практики от техникума

М.П.

**МИНИСТЕРСТВО ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ
НОВГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

ОГА ПОУ «Новгородский торгово-технологический техникум»

ОТЧЕТ

по производственной практике

Тематический план учебной практики

ПМ 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»

обучающейся специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

(Ф.И.О. полностью)

очного отделения ____2____ курса

группы _____

База практики _____

Руководитель практики от
техникума

М.П.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА
на обучающегося
ОГА ПОУ
«Новгородский торгово-технологический техникум»

 Ф.И.О.

Группа № _____

специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

ПМ 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью».

Обучающийся _____ проходил практику с _____
 по _____
 на _____

(название предприятия)

За период прохождения практики обучающийся выполнял производственные задания на рабочем месте

За время прохождения практики показал, *(подчеркнуть нужное)* что умеет/не умеет планировать и организовывать собственную деятельность, имеет/не имеет хороший уровень культуры поведения, умеет/не умеет работать в команде, высокая/низкая степень сформированности умений в профессиональной деятельности.

Трудовая дисциплина _____

ЗАКЛЮЧЕНИЕ: обучающийся _____
 показал _____ подготовку
 (отлично, хорошо, удовлетворительно)

Директор предприятия _____ / _____

Руководитель практики от предприятия _____ / _____

Руководитель практики от техникума _____ / _____