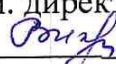


**МИНИСТЕРСТВО ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ
НОВГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ
ОГА ПОУ «Новгородский торгово-технологический техникум»**

УТВЕРЖДАЮ

Зам. директора по учебной работе

 С.П. Вихрова

«01» сентября 2018 год

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ 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

Содержание

1.	Паспорт программы учебной практики	4
2.	Результаты учебной практики	6
3.	Структура и содержание программы учебной практики	7
4.	Условия организации и проведения учебной практики	11
5.	Контроль и оценки результатов учебной практики	12

- 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 учебной практики:

Всего 1 недели, 36 часа,

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

1 неделя, 36 часов;

2. Результаты программы учебной практики

Результатом освоения учебной 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

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

3. Структура и содержание программы учебной практики

3.1 Тематический план практики

Коды формируемых компетенций	Код и наименование профессионального модуля	Кол-во часов по практике ПМ	Наименование тем учебной практики	Количество часов по темам
1	2	3	4	5
ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6.	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	36	Тема 01.1 Психологические аспекты деятельности агента коммерческого	6
			Тема 01.2 Составление организационных документов торгового предприятия	6
			Тема 01.3 Изучение и анализ поставщиков предприятия	6
			Тема 01.4 Изучение порядка организации доставки грузов покупателям	6
			Тема 01.5 Отработка навыков организации мероприятий по формированию спроса	6
			Тема 01.6 Отработка навыков организации мероприятий по стимулированию сбыта	6
Всего часов:				36

аспекты деятельности агента коммерческого	профессиональных требований к коммерческим работникам; – Составление портфолио и оценка своих профессиональных качеств; – Ознакомление с приёмами делового общения.		
Тема 01.2 Составление организационных документов торгового предприятия	<i>Содержание:</i> – Организация работы по ведению деловых переговоров; – Отработка навыков написания деловых писем; – Отработка навыков публичных выступлений; – Овладение методами закупки товаров.	6	
Тема 01.3 Изучение и анализ поставщиков предприятия	<i>Содержание:</i> – Составление договора поставки; – Составление спецификаций на поставку товаров и других сопроводительных документов.	6	
Тема 01.4 Изучение порядка организации доставки грузов покупателям	<i>Содержание:</i> – Составление маршрутов и графиков завоза товаров; – Составление документов складского учета.	6	
Тема 01.5 Отработка навыков организации мероприятий	<i>Содержание:</i> – Составление логотипа предприятия; – Реклама товаров;	6	

по формирования спроса				
Тема 01.6 Отработка навыков организации мероприятий по стимулированию сбыта	– Расчет экономической эффективности мероприятий ФОССТИС – Презентация предприятия	6		

4. УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

- **Требования к документации, необходимой для проведения практики:**
- положение об учебной практике;
- рабочая программа практики;
- календарно-тематический план;
- перечень учебно-производственных работ и упражнений;
- методические разработки

4.2 Требования к учебно-методическому обеспечению практики:

- перечень учебных заданий
- рекомендации по ведению дневника-отчета (приложения)

4.3 Требования к материально-техническому обеспечению:

Реализация рабочей программы учебной практики предполагает:

4.3.1. Кабинета «Организации коммерческой деятельности».

Оснащение: учебный кабинет ОГА ПОУ «Новгородский торгово-технологический техникум»

Оборудование:

- рабочие места и персональные компьютеры по количеству обучающихся;
- калькуляторы;
- учебная доска

Средства обучения:

- комплект учебно-методической документации;
- сборник задач, ситуаций, тестовых заданий;

4.3.2. Прохождение учебной практики согласно заключенному договору на предприятиях города различных форм собственности.

4.5 Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

- Педагогический состав: дипломированные специалисты-преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин: «Организация коммерческой деятельности»; «Организация торговли»; «Экономика организации».

- Обязательная стажировка преподавателей в профессиональных организациях не реже 1-ого раза в 3 года.

- Учебную практику рекомендуется проводить концентрировано.

Требования к руководителям практики от Техникума:

- - разрабатывать, утверждать рабочие программы и тематику заданий для студентов;
- - участие в проведении инструктажа студентов о целях и задачах практики;

- - ознакомление студентов с программой практики;
- - обеспечить студентов методическими материалами и оказывать методическую помощь студентам при выполнении ими заданий программы практики, ведению дневника по практике;
- - регулярный контроль качества ведения студентами дневников практики и другой учебной документации;
- - ведение журнала учебной практики;
- - регулярное информирование заместителя директора по практическому обучению Техникума о ходе практики;
- - подготовка отчета по результатам практики.
- Занятия со студентами проводят преподаватели профессионального модуля.
- Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой – профессиональное образование соответствующего профиля, практический опыт и квалификационный разряд не ниже 3 разряда.
- Инженерно-педагогический состав: среднее или высшее профессиональное образование и опыт работы не менее 2 лет.

4.6 Требования к соблюдению техники безопасности и пожарной безопасности

- Студенты в период прохождения практики обязаны:
- - соблюдать действующие в учебном заведении или на предприятии правила внутреннего трудового распорядка;
- - строго соблюдать требования охраны труда и пожарной безопасности.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения учебной практики осуществляется руководителем практики в процессе проведения учебных занятий, самостоятельного выполнения студентами заданий, выполнения практических проверочных работ. В результате освоения учебной практики в рамках профессиональных модулей студенты проходят промежуточную аттестацию в форме выставления отметки освоенных профессиональных компетенций текущей успеваемости.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Участвовать в установлении контактов с деловыми партнёрами, заключать договора и	Заключение договоров, предъявление претензий, организация переговорного	Текущий контроль в форме: - <i>наблюдения и</i>

контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	процесса	<i>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> Дифференцированные зачеты по производственной практике и по каждому из разделов профессионального модуля. 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 коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	Учёт товарно-материальных ценностей	
Применять логистические системы, а также приёмы и методы закупочной логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	Организация доставки товара, планирование маршрутов внутримagaзинного 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	<i>Наблюдение и оценка достижений обучающегося на практических занятиях, учебной и производственной практиках</i> <i>Устный экзамен</i> <i>Тестирование</i>
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 личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	– организация самостоятельных занятий 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	

ОГА ПОУ «Новгородский торгово-технологический техникум»

ДНЕВНИК – ОТЧЕТ

по учебной 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

ДНЕВНИК

учебной практики

[illegible]

Подпись

руководителя практики
от предприятия (организации)

М.П. (организации)

