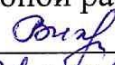


**МИНИСТЕРСТВО ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ
НОВГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ
ОГА ПОУ «Новгородский торгово-технологический техникум»**

УТВЕРЖДАЮ:

Заместитель директора по
учебной работе

 С.П. Вихрова
« 31 » августа 2018 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПО ПМ. 02**

**ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И
МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

38.02.04 Коммерция (по отраслям)
по программе подготовки специалистов среднего звена

Квалификация выпускника – менеджер по продажам

Великий Новгород, 2018

	Отработать навыки по проведению денежных расчетов на предприятии. Отработать навыки по расчёту основных налогов.	6
МДК.02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности		12
	Отработать навыки по расчёту показателей товарооборота.	6
МДК.02.03. Маркетинг	Отработать навыки по расчёту показателей численность работников и расходы по заработной плате. Отработать навыки по расчёту показателей издержек обращения.	6
		12
	Отработать навыки по выявлению потребностей (спроса) на товары. Отработать навыки по анализу маркетинговой среды организации.	6
	Отработать навыки по реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка	6
	Отработать навыки в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций.	
ВСЕГО		36

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПО ПМ. 02	4
1.1 Область применения программы	4
1.2 Цели и задачи учебной и производственной практики	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ и ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПО ПМ. 0 2	5
2.1 Рекомендуемое количество часов по учебной и производственной практике по ПМ. 02	6
3 СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПО ПМ.02	7
4. УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	9
4.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению	9
4.2 Информационное обеспечение обучения	9
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	10
5.1 Форма отчетности	10
5.2 Порядок подведения итогов практики	10
5.3 Оценка сформированности общих и профессиональных компетенций	12
6. ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ	15
ПРИЛОЖЕНИЕ	16

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПО ПМ. 02

Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

1.1 Область применения программы

Рабочая программа учебной и производственной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04.Коммерция (по отраслям)

Рабочая программа учебной и производственной практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке.

1.2 Цель и задачи учебной и производственной практики

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

иметь практический опыт:

- оформления финансовых документов и отчетов;
- проведения денежных расчетов;
- расчета основных налогов;
- анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;
- выявления потребностей (спроса) на товары;
- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
- участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;
- анализа маркетинговой среды организации;

уметь:

- составлять финансовые документы и отчеты;
- осуществлять денежные расчеты;
- пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;
- рассчитывать основные налоги;
- анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
- применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;
- выявлять, формировать и удовлетворять потребности;

- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
- проводить маркетинговые исследования рынка;
- оценивать конкурентоспособность товаров;

знать:

- сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;
- финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;
- основные положения налогового законодательства;
- функции и классификацию налогов;
- организацию налоговой службы;
- методику расчета основных видов налогов;
- методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;
- составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;
- средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;
- методы изучения рынка, анализа окружающей среды;
- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;
- этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ и ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ по ПМ. 02

Результатом освоения программы учебной и производственной практики является освоение обучающимися общими компетенциями:

ОК1.Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК2.Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК3.Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК4.Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК6.Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с

3. Содержание учебной и производственной практики по ПМ. 02

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ) и тем.	Виды работ	Объем часов
1	2	3
ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности		
Учебная практика по		36
ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности		12
МДК.02.01. Финансы, налоги и налогообложение	Ознакомление с предприятием: ОПФ по уставу, порядок регистрации, организационная структура.	6
	Изучить систему налогообложения на предприятии: ознакомиться с порядком расчета, документальным оформлением и сроками уплаты налогов, санкциями за нарушение налогообложения. Изучить осуществление денежных расчётов на предприятии	6
МДК.02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности	Изучить показатели результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия.	12
	Изучить методы и приёмы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа.	6
МДК.02.03. Маркетинг	Изучить ассортимент предприятия. Расчет доли каждой группы ассортимента в общем объеме продаж.	12
	Изучить: потребителей, сильных и слабых сторон по отношению к конкурентам, поставщиков. Изучить порядок проведения маркетинговых исследований.	6
ВСЕГО		36
Производственная практика по		
ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности		36
МДК.02.01. Финансы, налоги и налогообложение		12
	Отработать навыки по оформлению финансовых документов и отчетов на предприятии.	6

4 УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПО ПМ. 02

4.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Учебная и производственная практика профессионального модуля ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности проводится на базе организаций, способных обеспечить квалифицированное руководство учебной и производственной практикой и изучение обучающимися основных вопросов программы практики на основании договоров, заключенных между организациями и техникумом. Обучающиеся имеют право самостоятельно найти место прохождения учебной и производственной практики.

4.2 Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы.

1. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.09.2018)
2. Федеральный закон от 13 марта 2006 г. N 38-ФЗ «О рекламе» (с изменениями и дополнениями).
3. Закон РФ от 23.09.1992 N 3520-1 (ред. от 11.12.2002, с изм. от 24.12.2002) "О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров".

основные источники:

- 1.Скворцов О.В. Налоги и налогообложение: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования /О.В. Скворцов. - 12-е изд., испр. и доп. - М.: Издательский центр "Академия", 2014. - 272 с.
- 2.Федько В.П. Маркетинг: Учебник /В.П. Федько, Л.А. Чикатуева, Н.В. Третьякова, С.А. Иващенко; под ред. проф. В.П. Федько. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: НИЦ Инфра-М: Академцентр, 2012. - 368 с.
- 3.Чечевицына Л. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / Л. Н. Чечевицына, К. В. Чечевицын. - Изд. 7-е. - Ростов н/Д.: Феникс, 2014. - 368 с.

дополнительные источники:

5.2 Порядок подведения итогов практики

Оформленный отчет представляется студентом в сроки, определенные графиком учебного процесса, но не позже срока окончания практики. Руководитель практики проверяет представленный студентом отчет о практике и решает вопрос о допуске данного отчета к защите.

Отчет, допущенный к защите руководителями практики, защищается в комиссии, состоящей из двух преподавателей руководителя практики и преподавателя спец. дисциплин, также в комиссию могут приглашаться руководители практики от предприятия.

Итоговая оценка студенту за практику выводится с учетом следующих факторов:

- активность студента, проявленные им профессиональные качества и творческие способности;
- качество и уровень выполнения отчета о прохождении производственной практики;
- защита результатов практики

При выставлении оценки за практику, помимо результатов защиты отчета, учитывается отзыв-характеристика, представленной на студента руководителем практики от предприятия (организации). Результаты защиты отчетов о практике проставляются в зачетной ведомости и в зачетной книжке студента.

Студент, не выполнивший программу практики, по уважительной причине, направляется на практику вторично, в свободное от учебы время.

Студент, не выполнивший программу практики, без уважительной причины, направляется на практику повторно в свободное от учебы время или отчисляется из техникума в установленном порядке.

В случае, если руководитель практики не допускает к защите отчет по практике, то отчет с замечаниями руководителя возвращается на доработку, а после устранения замечаний и получения допуска защищается студентом в установленный срок.

5.2 Порядок подведения итогов практики

Оформленный отчет представляется студентом в сроки, определенные графиком учебного процесса, но не позже срока окончания практики. Руководитель практики проверяет представленный студентом отчет о практике и решает вопрос о допуске данного отчета к защите.

Отчет, допущенный к защите руководителями практики, защищается в комиссии, состоящей из двух преподавателей руководителя практики и преподавателя спец. дисциплин, также в комиссию могут приглашаться руководители практики от предприятия.

Итоговая оценка студенту за практику выводится с учетом следующих факторов:

- активность студента, проявленные им профессиональные качества и творческие способности;
- качество и уровень выполнения отчета о прохождении производственной практики;
- защита результатов практики

При выставлении оценки за практику, помимо результатов защиты отчета, учитывается отзыв-характеристика, представленной на студента руководителем практики от предприятия (организации). Результаты защиты отчетов о практике проставляются в зачетной ведомости и в зачетной книжке студента.

Студент, не выполнивший программу практики, по уважительной причине, направляется на практику вторично, в свободное от учебы время.

Студент, не выполнивший программу практики, без уважительной причины, направляется на практику повторно в свободное от учебы время или отчисляется из техникума в установленном порядке.

В случае, если руководитель практики не допускает к защите отчет по практике, то отчет с замечаниями руководителя возвращается на доработку, а после устранения замечаний и получения допуска защищается студентом в установленный срок.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	Отчет о проведении маркетинговых исследований	Оценка правильности выполнения
ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации	Разработанная сбытовая политика (обоснование выбора)	Оценка правильности выполнения. Тестирование
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	Показатели финансово-хозяйственной деятельности (расчет и анализ)	Оценка правильности выполнения. Тестирование

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 (основные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей профессии	Интерпретация результатов наблюдений за обучающимся в процессе освоения программы Оценка результативности работы обучающегося при выполнении практических заданий
ОК2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Организация собственной деятельности и владение информацией, определение задач и выбор способов их решения.	
ОК3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Способность решать социально значимые задания.	
ОК4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Эффективный поиск необходимой информации, использование различных источников.	
ОК6	Работать в коллективе и в команде, общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Создавать эффективные коммуникации,	

		формировать умение работать в команде	Участие в семинарах, диспутах, деловых играх и т.д.
ОК7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	Организация обучения и повышения квалификации	
ОК10	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.	Применение профессионального языка в процессе общения	
ОК12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	Изучение нормативных документов, регулирующих маркетинговую деятельность.	

6. ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

Рабочая программа: одобрена на 20__/_ учебный год на заседании цикловой методической комиссии «Экономика» от ____ 20__ г., протокол № ____

Председатель ЦМК _____

Рабочая программа: одобрена на 20__/_ учебный год на заседании цикловой методической комиссии «Экономика» от ____ 20__ г., протокол № ____

Председатель ЦМК _____

Рабочая программа: одобрена на 20__/_ учебный год на заседании цикловой методической комиссии «Экономика» от ____ 20__ г., протокол № ____

Председатель ЦМК _____

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

ДНЕВНИК – ОТЧЕТ

по учебной практике

Тематический план учебной практики

**ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

обучающейся специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

(Ф.И.О. полностью)

очного отделения ____2____ курса

группы _____

База практики _____

Руководитель практики
от техникума

**МИНИСТЕРСТВО ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ
НОВГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

ОГА ПОУ «Новгородский торгово-технологический техникум»

ОТЧЕТ

по учебной практике

Тематический план учебной практики

**ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

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.

**МИНИСТЕРСТВО ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ
НОВГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

ОГА ПОУ «Новгородский торгово-технологический техникум»

ОТЧЕТ

по учебной практике

Тематический план учебной практики

**ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

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.

**МИНИСТЕРСТВО ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ
НОВГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

ОГА ПОУ «Новгородский торгово-технологический техникум»

ОТЧЕТ

по производственной практике

Тематический план учебной практики

**ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

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.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

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 _____ /