

**АННОТАЦИИ**  
**РАБОЧИХ ПРОГРАММ**  
**учебной и производственной практики**  
программы подготовки специалистов среднего звена

по специальности 38.02.04 Коммерция  
(предприятия торговли)

среднего профессионального образования  
базовой подготовки

## 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

### 1.1. Область применения программы

Программа производственной практики (далее программа практики) – является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям) в части освоения основных видов деятельности:

1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.
3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.
4. Выполнение работ по профессии рабочего Продавец непродовольственных товаров

и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

<b>ПМ.01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью</b>	
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.
<b>ПМ. 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</b>	
ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров

	(сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
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.
<b>ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров</b>	
ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.

ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю
<b>ПМ 04. Выполнение работ по профессии рабочего Продавец непродовольственных товаров</b>	
ПК 4.1	Идентифицировать тип и вид организаций розничной торговли.
ПК 4.2	Осуществлять приемку товаров и контроль, за наличием поступивших товаров и правильностью заполнения необходимых сопроводительных документов.
ПК 4.3	Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещать товары на хранение, выкладывать товар в торговом зале, с учетом принципов выкладки товаров. Составлять и оформлять подарочные и праздничные наборы.
ПК 4.4	Подсчитывать стоимость покупки и выписывать чек. Оформлять паспорт на товар, имеющий гарантийные сроки пользования. Упаковка товаров, выдача покупки или передача ее на контроль. Контроль своевременности пополнения рабочего запаса товаров, их сохранности, чистоты и порядка на рабочем месте.
ПК 4.5	Обслуживать покупателей, консультировать их о назначении, свойствах, качестве, конструктивных особенностях непродовольственных товаров, правилах ухода за ними, ценах, состоянии моды текущего сезона. Предложение новых, взаимозаменяемых товаров и товаров сопутствующего ассортимента. Разрешать конфликтные ситуации
ПК 4.6	Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.
ПК 4.7	Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей. Участвовать в инвентаризации товаров. Составлять и оформлять товарные отчеты, акты на брак, недостачу, пересортицу товаров и приемосдаточные акты при передаче материальных ценностей.

1.2.Количество часов, отводимое на производственную практику:

всего – 360 часов, в том числе:

учебной практики – 108 часов;

практики по профилю специальности – 252 часов.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

### 2.1. Объем и виды практики по специальности 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям)

Вид практики		Количество часов	Форма проведения
<b>Учебная</b>		<b>108</b>	
ПМ 01	Учебная	0	Концентрированная
ПМ02	Учебная	72	Концентрированная
ПМ 03	Учебная	36	Концентрированная
<i>Вид аттестации: дифференцированный зачет</i>			
<b>Практика по профилю специальности</b>		<b>252</b>	
ПМ 01	Технологическая	108	Концентрированная
ПМ 02	Технологическая	36	Концентрированная
ПМ 03	Технологическая	36	Концентрированная
<i>Вид аттестации: дифференцированный зачет</i>			
<b>Производственная практика для освоения рабочей профессии</b>		<b>72</b>	
Выполнение работ по рабочей профессии продавец непродовольственных товаров (ПМ 04)		72	Концентрированная
<i>Вид аттестации: дифференцированный зачет</i>			
<b>Преддипломная</b>		<b>4 недели</b>	<b>Концентрированная</b>
<i>Вид аттестации: дифференцированный зачет</i>			
<b>Итого</b>		<b>360= 108+180+72</b>	

## 2.2. Содержание практики

### 2.2.1. Содержание учебной и производственной практики по профессиональному модулю

Цели и задачи учебной практики.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и следующими профессиональными компетенциями:

#### **ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

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, организовать 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

обучающийся должен:

**иметь практический опыт:**

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составлению договоров;
- установлению коммерческих связей;
- 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 договоры 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 организации 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

## **ПМ. 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности**

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

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.

обучающийся должен:

### **иметь практический опыт:**

- оформления финансовых документов и отчетов;
- проведения денежных расчетов;

- расчёта основных налогов;
- анализа показателей финансово-экономической 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 отчёты;
- осуществлять денежные расчёты;
- пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующими механизмы и порядок налогообложения;
- рассчитывать основные налоги;
- анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
- применять методы и приёмы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;
- выявлять, формировать и удовлетворять потребности;
- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товара 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

### **ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров**

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.

ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю

обучающийся должен:

#### **иметь практический опыт:**

- определения показателей ассортимента;
- распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;
- оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества;
- расшифровки маркировки;
- контроля режима и сроков хранения товаров;
- соблюдения санитарно – эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения.

#### **уметь:**

- применять методы товароведения;
- формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;
- оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;

- рассчитывать товарные потери и списывать их;
- идентифицировать товары;
- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно – эпидемиологические требования к ним.

**знать:**

- теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие характеристики и факторы, влияющие на них;
- виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания;
- классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;
- условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно – эпидемиологические требования к ним;
- особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров.

### 2.2.1.Содержание учебной практики

#### Виды работ

##### **ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности**

1. Составление приходных, расходных документов к товарному отчету.
2. Оформление товарного отчета.
3. Ознакомление с приемосдаточными актами при передаче материальных ценностей. Ознакомление с переоценкой и уценкой товаров.
4. Овладение навыками оформления документов по переоценке и уценке товаров.
5. Участие в инвентаризации и оформлении отчета.
6. Расчет налогов организации.
7. Оформление финансовых документов и отчетов
8. Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой (сбытовой) организации
9. Реализация маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка

#### Виды работ

##### **ПМ.03. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров**

1. Сбор информации и анализ ассортимента продовольственных товаров.
2. Сбор информации и анализ ассортимента непродовольственных товаров.

## **2.2.2.Содержание производственной практики по профилю специальности**

### **ПМ.01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

#### **Виды работ**

1. Ознакомление с организацией проведения инвентаризации товаров и оформлении инвентаризационной описи;
2. ознакомление с ассортиментом и потребительскими свойствами товаров однородных групп;
3. ознакомление с поставщиками товаров, реализуемых в торговой организации;
4. составление текущих заявок (заказов) на товары;
5. участие в приемке товаров по количеству и качеству в розничной торговой организации.
6. анализ коммерческой работы по закупке и сбыту товаров;
7. ознакомление с регистрацией хозяйственной деятельности в учетных регистрах
8. участие в размещении товаров на складе розничной торговой организации, хранении товаров и контроле режима хранения;
9. участие в отпуске товаров и его документальном оформлении;
10. участие в анализе оптимальных поставщиков различных групп товаров;
11. участие в заключении договоров розничной торговой организации;

### **ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности**

#### **Виды работ**

1. Оформление финансовых документов и отчетов
2. Ознакомление с финансовыми документами и отчетами.
3. Составление перечня финансовых документов.
4. Участие в составлении и оформлении финансовых документов.
5. Составление перечня налогов, уплачиваемых организацией - базой практики. Расчет основных налогов (примеры расчета
6. Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой (сбытовой) организации
7. Составление перечня показателей финансово-хозяйственной деятельности (ФХД). Выявление и определение наиболее значимых экономических показателей работы организации.

8. Анализ динамики показателей ФХД за 6 и 12 мес. текущего года. Оформление результатов анализа.
9. Выявление потребностей (спроса) на товары и соответствующих типов маркетинга
10. Определение вида и характера спроса на товары разных поставщиков, относящихся к одному виду (не менее 10 товаров).
11. Проведение опросов потребителей для выявления предпочтений разных товаров.
12. Реализация маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка  
Ознакомление со сбытовой политикой организации и каналами распределения. Участие в реализации сбытовой политики организации. Ознакомление со стратегиями ценообразования на различные товары. Реализация стратегий ценообразования в организации. Выявление мероприятий по стимулированию потребителей и персонала. Реализация мероприятий по стимулированию потребителей.
13. Участие в проведении рекламных акций, компаний, других маркетинговых коммуникаций, проведенных в организации в течение года. Составление проекта рекламных акций. Участие в проведении рекламных акций и компаний. Участие в организации рекламы в местах продаж.
14. Овладение навыками проведения консультаций покупателей для продвижения товаров и услуг организации.
15. Участие в выставках-продажах или дегустациях или демонстрациях товаров (при возможности их проведения).
16. Обоснование целесообразности выбора и применения маркетинговых коммуникаций.
17. Анализ внутренней среды организации (выявление структурных подразделений, осуществляющих маркетинговую деятельность и/или взаимодействующих с отделом маркетинга).
18. Анализ социально-экономической среды организации (выявление сегментов потребителей по уровню доходов методом наблюдений и анализа суммы покупок).
19. Анализ демографической среды методом наблюдений (по полу и возрасту).
20. Анализ конкурентной среды организации (выявление организаций конкурентов, их количества, определение перечня конкурентных преимуществ организации и её конкурентов).
21. Оценка конкурентоспособности товаров по объемам продаж, а также потребительским и экономическим показателям.

## **ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров**

### **Виды работ**

1. Определять потребительские свойства товаров и факторы их формирующие; работа с различными видами и категориями стандартов, определение градации качества; порядок сертификации товаров и их документальное оформление; товарные потери, естественную убыль пищевых продуктов, как одну из причин товарных потерь; порядок определения размера естественной убыли;
2. Контролировать и оценивать уровень потребительских свойств, ассортимента и качества товаров, давать заключение о пригодности к реализации пищевых продуктов по сертификатам соответствия и по маркировке продуктов; определять размер естественной убыли пищевых продуктов.
3. Расчет пищевой ценности, классификация, ассортимент, требования к качеству, болезни, дефекты, упаковку, хранение, правила реализации; сопроводительные документы на зерномучные товары;
4. Идентификация ассортимента продовольственных товаров по однородным группам товаров, оценка качества, организация хранения, умение пользоваться ГОСТ, умение реализовывать товары.
5. Идентификация ассортимента непродовольственных товаров по однородным группам товаров, оценка качества, организация хранения, умение пользоваться ГОСТ, умение реализовывать товары.
6. Контроль за сроками хранения, годности продовольственных и непродовольственных товаров.
7. Умение диагностировать дефекты.
8. Правильность чтения маркировки на товары.
9. Консультация покупателей по основным потребительским свойствам.
10. Умение работать с товарно-сопроводительными документами.
11. Умение проводить сравнительную характеристику двух однотипных товаров.
12. Подготовка товаров к продаже.

13. Точность определения размерных характеристик.
14. Составление товароведной характеристики непродовольственных товаров.

#### **ПМ 04. Выполнение работ по профессии рабочего продавец непродовольственных товаров**

##### **Виды работ**

1. Заказ товара
2. Приемка товаров по количеству
3. Приемка товаров по качеству
4. Эксплуатация контрольно-кассовой техники (ККТ) Подготовка ККТ к работе
5. Работа на ККТ
6. Завершение работы на ККТ
7. Работа с товарами: их идентификация и оценка качества
8. Оценка качества товаров на рабочем месте продавца или в торговом зале
9. Подготовка товара к продаже в подсобном помещении
10. Контроль условий и сроков хранения и транспортирования товаров
11. Оформление товаросопроводительных документов (ТСД)

#### **2.2.3 СОДЕРЖАНИЕ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ**

##### **Виды работ**

1. Приемка товаров по количеству
2. Приемка товаров по качеству
3. Расчет издержек обращения торгового предприятия
4. Работа с товарами: их идентификация и оценка качества
5. Оценка качества товаров на рабочем месте продавца или в торговом зале
6. Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия
7. Контроль выполнения плана продажи товаров
8. по отдельным группам
9. Анализ состояния товарных запасов
10. Анализ выполнения плана по прибыли

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ**

Программа учебной и производственной практики включает следующие данные:

- требования к минимальному материально-техническому обеспечению учебных и учебно-производственных мастерских, полигонов, баз практик;
- информационное обеспечение обучения: перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы.

#### **Кадровое обеспечение организации и проведения учебной и производственной практики**

Требования к квалификации педагогических кадров осуществляющих руководство практикой в образовательном учреждении: наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля и специальности.

Требования к квалификации специалистов, осуществляющих руководство практикой в организации: наличие высшего или среднего специального профессионального образования, соответствующего профилю модуля и специальности.