

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Московской области
«Воскресенский колледж»

АДАптированная рабочая программа производственной
ПРАКТИКИ

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

по специальности
среднего профессионального образования
для обучающихся

Наименование специальности

38. 02. 04 Коммерция (по отраслям)

Квалификация выпускника

Менеджер по продажам

Адаптированная рабочая программа производственной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (СПО) 38.02.04 Коммерция.

Организация разработчик: ГБПОУ МО «Воскресенский колледж»

Разработчики:

Портная И.М., преподаватель ГБПОУ МО «Воскресенский колледж»

Адаптированная рабочая программа производственной практики рассмотрена на заседании предметной (цикловой) комиссии

Председатель предметно(цикловой) комиссии *И.М. Портная* /Портная И.М./
« 30 » 08 2020г.

Утверждена заместителем директора по УПР

Е.В. Бутченко /Е.В.Бутченко/
« 30 » 08 2020г.



СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт адаптированной программы производственной практики	4
2. Результаты освоения адаптированной программы производственной практики	6
3. Тематический план и содержание производственной практики	7
4. Условия реализации адаптированной программы производственной практики	9
5. Контроль и оценка результатов освоения производственной практики	10
Приложения	11

1. ПАСПОРТ АДАптиРОВАННОЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа производственной практики является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС НПО по профессии 38.02.04 «КОММЕРЦИЯ» (ПО ОТРАСЛЯМ) в части освоения квалификации менеджера по продажам и основных видов профессиональной деятельности (ВПД): Организация и управление торгово- сбытовой деятельностью;

1.2. Цели и задачи производственной практики: формирование у обучающихся практических профессиональных умений в рамках ППССЗ по основным видам профессиональной деятельности для освоения профессии менеджера по продажам.

Требования к результатам освоения производственной практики

В результате прохождения производственной практики по видам профессиональной деятельности обучающихся должен уметь:

ВП Д	Требования к умениям
Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;	<p>Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров. Оформлять первичные документы и составлять акты на недостачу, излишки,</p> <p>Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании по группам, видам, сортам с учетом товарного соседства, частоты спроса и удобства работы.</p> <p>Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, подготавливать упаковочный материал, оформлять паспорта на товар, заполнять и прикреплять ярлыки, консультировать покупателей о свойствах товара, требованиях безопасности их эксплуатации.</p> <p>Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.</p> <p>Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование</p>

1.3. Количество часов на освоение рабочей программы производственной практики: 36 часов

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ АДАПТИРОВАННОЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения рабочей программы производственной практики является сформированность у обучающихся практических профессиональных **умений** в рамках модулей по основным видам профессиональной деятельности (ВПД): Организация и управление торгово- сбытовой деятельностью; необходимых для последующего освоения ими профессиональных (ПК) и общих (ОК) компетенций по избранной профессии.

Код	Наименование результата освоения практики
ПК 1.1.	Заключать договора, писать претензии, решать спорные вопросы с покупателями
ПК 1.2.	Осуществлять контроль за своевременным пополнением запаса, размещать товар по группам, видам сортам с учётом частоты спроса, составлять обоснованные заявки на завоз товаров в предприятия розничной торговли
ПК 1.3.	Участвовать в приёмке товара, проводить инвентаризацию, оформлять товарный отчёт, акты на брак, пересортицу, приёмо-сдаточные акты
ПК 1.4.	Знать режим работы оптовых и розничных предприятий, пользоваться нормативными документами, определяющими организацию работы и правила выполнения технологических процессов в магазине, анализировать оптимальность размещения розничных торговых предприятий, их планировки и состав функциональных групп помещений
ПК 1.5	обслуживать покупателей; осуществлять размещение рабочего запаса товаров в торговом зале магазина; уметь подготавливать рабочее место - осуществлять размещение товаров в торговом зале магазина; - анализировать правильность подготовки и выкладки товаров в торговом зале, изучать спрос покупателей, оформлять на прилавочные витрины , внутри магазинные витрины, получать подготавливать упаковочный материал, оформлять паспорта на

	товар, заполнять и прикреплять ярлыки, консультировать покупателей о свойствах товара.
ПК 1.6	Подготавливать документы к сертификации услуг
ПК 1.7	Речевое общения в системе «продавец-покупатель».
ПК 1.8	Подсчёт выручки от продаж
ПК 1.9	Выбирать поставщика товаров Участвовать в сборе данных для проведения анализа заготовительной среды
ПК 1.10	Взвешивать товар, подготавливать весы к работе, обслуживать холодильное оборудование, работать на ККМ, пробивать чеки

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Тематический план производственной практики

К о д П К	Код и наименования профессиональн ых модулей	Коли че ство часо в по ПМ	Виды работ	Наименования тем производственной практики	Кол ич еств о часо в по тема м
1	2	3		4	5

ПМ 01.
Организация и
управление
торгово- сбытовой
деятельностью;

Организац
я
коммерческ
их
связей
магазина

Организация
продажи

Управлен
ие
продажам
и

Дублирование
работы
продавца

Знакомство с договорами действующими на предприятии. Участие в переговорных процессах по заключению договоров, оформлению заявок.

Изучение режима работы оптовых и розничных предприятий .

Выкладка товаров в торговом зале.

Оформление на прилавочных витрин, внутримagaзинные витрины. Упаковка товара.

Оформление паспорта на товар. Заполнение ярлыков витрины.

Составление товарных отчётов, оформление накладных.

Работа в 1-с по продаже и покупке товара

Обслуживание покупателей: предложение и показ товаров.

Нарезка, взвешивание и упаковка товаров, подсчет стоимости покупки, проверка реквизитов чека, выдача покупки.Оказание услуг покупателям.

Контроль за своевременным пополнением рабочего запаса товаров, их сохранностью, исправностью и правильной эксплуатацией торгово-технологического оборудования, чистотой и порядком на рабочем месте.

Наблюдение за потоком покупателей.

	<i>ВСЕГО часов</i>	3 6			
--	---------------------------	--------	--	--	--

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;		3 6	
Виды работ:			
Тема 1.1 Организация переговоров	Содержание 1 Участие в переговорных процессах. 2 Диалоги с покупателями.		
Тема 1.2 Формирование товарного запаса	Содержание 1 Выполнение операций с товарным ассортиментом . 2 Товарный запас. Определение остатков запасов на конец периода. 3 Составление заявок. 4 Выкладка товара		
Тема 1.3 Изучение	1. Графики работы.		

режима работы оптовых и розничных предприятий .	2.	Правила внутреннего распорядка работы магазина.		
Нормативные документы, определяющие организацию работы и правила выполнения технологических процессов в магазине.	3.	Выполнение обязанностей продавца по контролю за ассортиментом		
	4.	Выполнение обязанностей по организации работы торгового персонала		
	5	Выполнение обязанностей по контролю за организацией рабочих мест в торговом зале		
	6	Организация работы по соблюдению санитарных норм и правил		
Тема 1.4 Выкладка товаров в торговом зале.	1	Выкладка продовольственных товаров.		
	2	Выкладка непродовольственных товаров.		
	3	Оформление витрин		
	4	Наблюдение за потоком покупателей		
Оформление наприлавочных витрин.				
Тема 1.5 Оформление паспортов на товар	1	Правила оформления паспорта на товар .Гарантийные талоны.		

	2	Оформление ярлыков		
Тема 1.6 Работа в программе 1-с Предприятие	1	Составление отчётов по товародвижению.		
	2	Составление накладных		
Тема 1.7 Выполнение технологических операций в торговле	1	Взвешивание товара		
	2	Упаковка товара		
	3	Контроль за своевременным пополнением рабочего запаса товаров.		
	4	Обслуживание покупателей: предложение и показ товаров		
	5	Участие в инвентаризации		

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ АДАПТИРОВАННОЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы производственной практики предполагает прохождение практики на торговых предприятиях.

Торговое предприятие должно иметь контрольно-кассовый узел, электронная лупа, клавиатура с увеличенным размером кнопок, клавиатура на языке Брайля, 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 колледжа.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля «Организация торгово-сбытовой деятельности»

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 обучения (освоенные умения в рамках ВПД)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Заключение договоров с покупателями , работа с клиентами, решение спорных ситуаций по продаже товаров	<i>Диф.зачёт</i>