

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

АДАптированная РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ
ПРАКТИКИ

ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих,
должностям служащих»

по специальности
среднего профессионального образования
для обучающихся

Наименование специальности

38. 02. 04 Коммерция (по отраслям)

Квалификация выпускника

Менеджер по продажам

2020 г.

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 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):

«Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих и служащих» МДК 01.04 Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий»

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
-----------------	-----------------------------

<p>Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий»</p>	<p>Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.</p> <p>Оформлять первичные документы и составлять акты на недостачу, излишки,</p> <p>Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торговотехнологическом оборудовании по группам, видам, сортам с учетом товарного соседства, частоты спроса и удобства работы. 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 товарноматериальных ценностей. Эксплуатировать торговотехнологическое оборудование</p>
---	---

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

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ 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): Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий» необходимых для последующего освоения ими профессиональных (ПК) и общих (ОК) компетенций по избранной профессии:

Код	Наименование результата освоения практики
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
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 8	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

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 1.7	Речевое общения в системе «продавец-покупатель».



3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ 3.1. Тематический план производственной практики

К о д П К	Код и наименования профессиональн ых модулей	Количес тво часов по ПМ	Виды работ	Наименования тем производственной практики	Количес тво часов по темам
1	ПМ.04	174	<p>Изучение спроса</p> <p>Пополнение и регулирования ассортимента</p> <p>Установление необходимых связей и деловых контактов</p> <p>Содействие покупке и продаже партий товаров оптом</p> <p>Документирование закупки товаров</p> <p>Заключение договоров и контрактов</p> <p>Размещение рекламных мероприятий в СМИ</p> <p>Организация работ по обеспечению транспортными средствами</p>	<p>Знакомство с договорами действующими на предприятии. Участие в переговорных процессах по заключению договоров, оформлению заявок.</p> <p>Изучение режима работы оптовых и розничных предприятий .</p> <p>Выкладка товаров в торговом зале.</p> <p>Оформление на прилавочных витрин, внутримагазинные витрины. Упаковка товара.</p>	

				Маркетинговые мероприятия	
--	--	--	--	---------------------------	--

	Итого:	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 04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих и служащих»			3 6	
Виды работ:				
Тема 1.1 Планирование деятельности торговой организации	Содержание 1 Изучение спроса 2 Диалоги с покупателями. Планирование товарного ассортимента			
Тема 1.2. Организация хозяйственных связей	Содержание 1 Выполнение операций с товарным ассортиментом . 2 Товарный запас. Определение остатков запасов на конец периода. 3 Составление заявок. 4 Выбор поставщика			
Тема 1.3. Организация	1.	Заключение договоров поставки		

закупочной работы	2.	Виды договоров при осуществлении закупок (продажи)		
	3.	Заключения агентских соглашений		

	4.	Особенности франчайзинговых контрактов		
Тема 1.4 Транспортировка – как часть торговопосреднических операций	1	Основные виды транспортных документов при различных видах перевозок		
	2	Товарно-транспортные накладные- составление		
	3	Оформление претензий		
	4	Контроль за своевременным пополнением рабочего запаса товаров.		
Тема 1.5. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров		1.Порядок организации расчетов в коммерческой деятельности 2.формление платежных требований 3.Оформление коммерческого кредитования 4.Проведение рекламных и выставочных мероприятий		

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, выбор поставщика, маркетинговые и выставочные мероприятия.	<i>Диф.зачёт</i>

