

**Министерство образования Московской области
Государственное бюджетное профессиональное образовательное
учреждение
Московской области
«Воскресенский колледж»**

Председатель ГЭК
Директор ИП Разин А.А «Этажи Коломна»
А.А.Разин



_____ 2020г.



Утверждена заместителем директора по УПР
/ Е.В.Бутченко/
_____ 2020г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
Производственной практики по ПМ. 01 Организация и управление
торгово-сбытовой деятельностью**

**Наименование специальности
38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

**Квалификация выпускника
Менеджер по продажам**

2020г.

Рабочая программа производственной практики по ПМ. 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее- ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО) 38.02.04 Коммерция(по отраслям)

Организация разработчик: ГБПОУ МО «Воскресенский колледж»
Разработчик: преподаватель ГБПОУ МО «Воскресенский колледж» И.М.Портная

Рабочая программа производственной рассмотрена на заседании ПЦК экономических дисциплин
« 25 » августа 2020 г.
Протокол № 1

Председатель ПЦК И.М.Портная

СОДЕРЖАНИЕ

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

1. ПАСПОРТ 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:**

ВПД	Требования к умениям
-----	----------------------

<p>Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;</p>	<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 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 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 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, приёмосдаточные 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	<p>обслуживать покупателей; осуществлять размещение рабочего запаса товаров в торговом зале магазина; уметь подготавливать рабочее место</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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

Код ПК	Код и наименование профессиональных модулей	Количество часов по ПМ	Виды работ	Наименования тем производственной практики	Количество часов по темам
1	2	3		4	5

	<p>ПМ 01. Организация и управление торгово- сбытовой деятельностью;</p>		<p>Организация коммерческих связей магазина</p> <p>Организация продажи</p> <p>Управление продажами</p> <p>Дублирование работы продавца</p>	<p>Знакомство с договорами действующими на предприятии. Участие в переговорных процессах по заключению договоров, оформлению заявок. 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> <p>Оформление паспорта на товар. Заполнение ярлыков витрины.</p> <p>Составление товарных отчётов, оформление накладных.</p> <p>Работа в 1-с по продаже и покупке товара Обслуживание покупателей: предложение и показ товаров.</p> <p>Нарезка, взвешивание и упаковка товаров, подсчет стоимости покупки, проверка реквизитов чека, выдача покупки.Оказание услуг покупателям.</p> <p>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.</p>	
--	---	--	--	--	--

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

	<i>ВСЕГО часов</i>	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 01. Организация и управление торговой деятельностью;			36	
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 режима работы оптовых и розничных предприятий .	1.	Графики работы.		
	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. Оформление наприлавочных витрин.	1	Выкладка продовольственных товаров.		
	2	Выкладка непродовольственных товаров.		
	3	Оформление витрин		
	4	Наблюдение за потоком покупателей		
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 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, 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>

