

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ
«ВОСКРЕСЕНСКИЙ КОЛЛЕДЖ»**

**Рабочая программа
по производственной практике по
МДК 04.01 Выполнение работ по профессии "Агент
коммерческий"**

**ДЛЯ СПЕЦИАЛЬНОСТИ
38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)**

КВАЛИФИКАЦИЯ ВЫПУСКНИКА

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

2020 год


Рабочая программа производственной практики разработана на основе
Федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС) по
специальности среднего профессионального образования (СПО) 38.02.04
КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)

Организация-разработчик: ГБПОУ МО «Воскресенский колледж»

Разработчик:

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

Рабочая программа рассмотрена на заседании предметно(цикловой)
комиссии экономических дисциплин

Председатель предметно(цикловой) комиссии  И.М.Портная/
«28» 08 2020г.

Утверждена заместителем директора по производственной работе
/ Е.В.Бутченко/

«20» 08 2020г.



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):

«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:

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

<p>Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий»</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 товарноматериальных ценностей. 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): 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

Код ПК	Код и наименования профессиональных модулей	Количество часов по ПМ	Виды работ	Наименования тем производственной практики	Количество 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> <p>Маркетинговые мероприятия</p>	

	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»			36	
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.	Заклучения 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 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, выбор поставщика, маркетинговые и выставочные мероприятия.	<i>Диф.зачёт</i>

