

**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:

/ Н.Л.Куприна/  
«15» 2020г.



2020г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
Производственной практики по ПМ. 04 Выполнение работ по профессии  
«Агент коммерческий»**

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

**Квалификация выпускника  
Менеджер по продажам**

2020г.

Рабочая программа производственной практики по ПМ. 04 «Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий» 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» Фокина И.В

Рабочая программа производственной практики рассмотрена на заседании ПЦК экономических дисциплин  
« 25 » августа 2020г.  
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):

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

<b>Код</b>	<b>Наименование результата освоения практики</b>
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.

<b>Код</b>	<b>Наименование результата освоения практики</b>
<b>ПК 1.1.</b>	Заключать договора, писать претензии, решать спорные вопросы с покупателями
<b>ПК 1.2.</b>	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
<b>ПК 1.3.</b>	Участвовать в приёмке товара, проводить инвентаризацию, оформлять товарный отчёт, акты на брак, пересортицу, приёмо-сдаточные акты
	сдаточные акты

<p><b>ПК 1.4.</b></p>	<p>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</p>
<p><b>ПК 1.5</b></p>	<p>обслуживать покупателей; осуществлять размещение рабочего запаса товаров в торговом зале магазина; уметь подготавливать рабочее место</p> <p>- 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.</p>
<p><b>ПК 1.7</b></p>	<p>Речевое общения в системе «продавец-покупатель».</p>







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

<b>Код ПК</b>	<b>Код и наименования профессиональных модулей</b>	<b>Количество часов по ПМ</b>	<b>Виды работ</b>	<b>Наименования тем производственной практики</b>	<b>Количество часов по темам</b>
---------------	--	-------------------------------	-------------------	---	----------------------------------

1	ПМ.04	174	<p>Изучение спроса          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 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>	
---	-------	-----	--	---	--

	<b>Итого:</b>	<b>36</b>			

### 3.2. Содержание производственной практики



<b>Код и наименование профессиональных модулей и тем</b>	<b>Содержание работы</b>	<b>Объем часов</b>	<b>Уровень освоения</b>
--	--------------------------	--------------------	-------------------------

учебной практики			
------------------	--	--	--

1	2	3	4
<b>ПМ 04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих и служащих»</b>		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		

	4.	Особенности франчайзинговых контрактов		
Тема 1.4	1	Основные виды транспортных документов при различных видах перевозок		
Транспортировка – как часть торговопосреднических операций	2	Товарно-транспортные накладные- составление		
	3	Оформление претензий		
	4	Контроль за своевременным пополнением рабочего запаса товаров.		

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



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.

<b>Результаты обучения (освоенные умения в рамках ВПД)</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</b>
Заключение договоров с покупателями , работа с клиентами, выбор поставщика, маркетинговые и выставочные мероприятия.	<i>Диф.зачёт</i>

