

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ
ГАПОУ СО «Красноуфимский аграрный колледж»

РАССМОТРЕНО
методической цикловой
комиссией экономических
дисциплин протокол № 1
«14» августа 2022 г.
Попова А.В. *АВ*

СОГЛАСОВАНО:
зав. практикой
«1» 09 2022 г.
Сергеев А.В. *АВ*

СОГЛАСОВАНО:
с работодателем
«1» 09 2022 г.

УТВЕРЖДАЮ:
зам. директора по УР
«1» сентября 2022 г.

Приемщиков А.Е. *АЕ*



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

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

по специальности 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям)

для студентов очной формы обучения

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ
ГАПОУ СО «Красноуфимский аграрный колледж»

ПРОГРАММА

ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

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

по специальности 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям)

для студентов очной формы обучения

Красноуфимск
2022

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ 04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (АГЕНТ ТОРГОВЫЙ)

1.1 ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРАКТИКИ

Производственная практика является составной частью образовательного процесса по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям) и имеет важное значение при формировании вида профессиональной деятельности «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» (агент торговый).

Производственная практика является ключевым этапом формирования компетенций, обеспечивая получение и анализ опыта, как по выполнению профессиональных функций, так и по вступлению в трудовые отношения.

Практика направлена на:

- закрепление полученных теоретических знаний на основе практического участия в деятельности торгового предприятия;
- приобретение опыта профессиональной деятельности и самостоятельной работы,
- сбор, анализ и обобщение материалов для подготовки отчета по практике (и/или курсовой/дипломной работы).

Выполнение заданий практики является ведущей составляющей процесса формирования общих и профессиональных компетенций по ПМ 04. Выполнение работ по рабочим профессиям: агент торговый.

С целью комплексного освоения профессиональной деятельности студент должен:

иметь практический опыт: работы с разными группами товаров, реализуемых оптовыми предприятиями торговли.

уметь:

- осуществлять переговоры о заключении сделок купли – продажи;
- совершать сделки купли – продажи;
- оформлять договоры купли-продажи, контролировать их выполнение;
- выполнять функции гаранта по исполнению обязательств, вытекающих из заключенных сделок;
- проводить работу по выявлению и учету потенциальных покупателей, оказываемых услуг;
- организовывать рекламу;

- осуществлять работу по внедрению прогрессивных методов торговли;
- вести учет претензий покупателей по исполнению договоров купли – продажи.

Содержание заданий практики позволяет сформировать профессиональные компетенции по виду профессиональной деятельности «Выполнение работ по рабочим профессиям: агент торговый» и способствовать формированию общих компетенций и достижению личностных результатов.

1.1.1. Перечень общих компетенций¹

Код	Наименование общих компетенций
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.
ОК 3	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.
ОК 4	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, заказчиками.
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
ОК 9	Владеть информационной культурой, владеть и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.
ЛР 2	Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.
ЛР 6	Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.
ЛР 7	Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.
ЛР 9	Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий

¹ В данном подразделе указываются только те компетенции и личностные результаты, которые формируются в рамках данного модуля и результаты которых будут оцениваться в рамках оценочных процедур по модулю. Личностные результаты переносятся из Приложения 3 ПООП.

	психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.
ЛР 11	Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.
ЛР 13	Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности
ЛР 14	Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость
ЛР 15	Сохранение традиций и поддержание престижа своей образовательной организации
ЛР 16	Соблюдать дисциплину труда

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 1	«Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» (АГЕНТ ТОРГОВЫЙ),
ПК 4.1	Изучать конъюнктуру рынка и выявлять потребности и спрос на товары
ПК 4.2	Осуществлять договорную работу с поставщиками и потребителями товаров
ПК 4.3	Обеспечивать сохранность оформляемой документации
ПК 4.4	Выявлять организации - конкуренты и товары – конкуренты
ПК 4.5	Осуществлять организацию закупки товаров

1.1.3. В результате прохождения производственной практики профессионального модуля обучающийся должен²:

Иметь практический опыт	работы с разными группами товаров, реализуемых оптовыми предприятиями торговли.
Уметь	<ul style="list-style-type: none"> • осуществлять переговоры о заключении сделок купли – продажи; • совершать сделки купли – продажи; • оформлять договоры купли-продажи, контролировать их выполнение; • выполнять функции гаранта по исполнению обязательств, вытекающих из заключенных сделок; • проводить работу по выявлению и учету потенциальных покупателей, оказываемых услуг; • организовывать рекламу; • осуществлять работу по внедрению прогрессивных методов торговли;

² Берутся сведения, указанные по данному виду деятельности в п. 4.2.

	<ul style="list-style-type: none"> • вести учет претензий покупателей по исполнению договоров купли – продажи.
Знать	<ul style="list-style-type: none"> • нормативные документы, регулирующие организацию, сбыта и продажи товаров, оказания услуг; • прогрессивные формы и методы торговли и сбыта; • порядок заключения договоров купли-продажи и оформления необходимых документов; <ul style="list-style-type: none"> • условия заключения коммерческих сделок • способы доведения товаров (услуг) до потребителя; • ассортимент товаров; • правила расшифровки кодов и маркировки; • требования нормативных документов, предъявляемых к качеству товаров (услуг), основные их свойства, качественные и потребительские характеристики товаров; • основы финансового, хозяйственного, налогового и трудового законодательства.

1.2. Количество часов, отводимое на прохождение производственной практики профессионального модуля

Всего часов 36

Промежуточная аттестация по производственной практике проводится в формате сдачи отчета и отметка выставляется по итогам оценки формирования ОК и ПК, которая отражена руководителем практики от предприятия в аттестационном листе-характеристике.

По прибытии на место прохождения практики, студент совместно с куратором практики от предприятия составляет календарный план прохождения практики по профилю специальности.

При составлении плана следует руководствоваться заданиями по практике.

№ п/п	Наименование компетенций	Наименование разделов	Результат прохождения практики	Объем часов
1	ОК 1-ОК 9.	Знакомство с предприятием	Сбор необходимых данных для написания характеристики предприятия. Инструктаж по технике безопасности Знакомство с должностными инструкциями работников торговой организации. Методы управления на предприятии.	6
2	ПК 04.01. Изучать конъюнктуру рынка и выявлять потребности и спрос на товары	Маркетинговые исследования рынка	Провести маркетинговые исследования рынка: анкетирование потребителей и их предпочтений (представить результаты), анализ конкурентов, мониторинг цен, Организовать и представить результаты о проведении акции на любой товар Планирование деятельности организации: Принять участие в разработке программы совершенствования коммерческой деятельности торговой организации (планирование, прогнозирование и достижение конечных результатов). Приложения - анкеты, листы наблюдения, таблица «анализ конкурентов», «мониторинг цен»	6
3	ПК 04.02. Осуществлять договорную работу с поставщиками и потребителями товаров	Договорная работа с поставщиками	Принять участие в установлении контактов с деловыми партнерами (покупателями, заказчиками, поставщиками). Составлять и заключать договора и вести контроль за их исполнением. Принять участие в рассмотрении претензий по договорным отношениям и принятии решений Приложения могут содержать договора поставки, купли-продажи, претензии по договорам	6
4	ПК 04.03. Обеспечивать сохранность оформляемой документации	Сохранность документации	Оформлять, проверять правильность составления сопроводительных документов. Соблюдать сроки оформления и сдачи документации Оформлять Акты на списание пришедших в негодность товаров Контролировать сохранность различных групп товаров Готовить товар к инвентаризации, оформлять опись фактических остатков Приложения – все сопроводительные документы по поставке товара, счет-фактура. Обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем	6
5	ПК 04.04. Выявлять организации - конкуренты и товары – конкуренты	Основные и дополнительные услуги	Производить выкладку товара с целью привлечения внимания покупателей Выявлять потребности, оказывать помощь покупателям в выборе товаров, предоставлять консультации покупателю о свойствах товара, обчислить стоимость покупки. Изучить перечень основных услуг торговой организации Оказывать дополнительные услуги при продаже товара по мере необходимости в рамках деятельности торговой организации. Определить необходимость расширения перечня услуг.	6

			Приложения – перечень услуг, ценники, прайс-листы, фото и другое	
6	ПК 04.05. Осуществлять организацию закупки товаров	Организация закупки товара	Изучить ассортиментный перечень товаров торговой организации Описать условия доставки товара Оценивать товар по органолептическим показателям, диагностировать дефекты, определять градации качества Принять участие в приемке товаров по качеству, сравнивая фактически поступившие товары с данными сопроводительных документов Работать с сопроводительными документами, в случае расхождений по качеству Изучение ассортиментного перечня товаров Распознавать товары по ассортиментной принадлежности Приложения – сопроводительные документы: товарные накладные, счета-фактуры, удостоверения качества и другие, фото, презентация товара, заявка на товар Организация закупки товара	6
			Итого часов	36

**Примерный перечень документов/материалов,
прилагаемых в качестве приложений к отчету по практике**

1. Сопроводительные документы: товарные накладные, счета-фактуры, удостоверения качества, договора, претензии по договорам и др.)
2. Прайс-листы
3. Таблицы:
 - анализ конкурентов,
 - мониторинг цен
 - изучение потребности покупателя
4. Данные устного опроса, анкеты, листы наблюдения
5. Фотографии
6. и другие материалы

Составитель: преподаватель Е.В. Торгашова

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПМ

Результаты (освоенные ОК, ПК)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля оценки
ПК 1. Изучать конъюнктуру рынка и выявлять потребности и спрос на товары	Эмоционально-психологическая устойчивость при выполнении практических занятий Проведение работы по выявлению и учету потенциальных покупателей на производимую продукцию, оказываемые услуги, организация их рекламы. Анализ состояния и тенденции изменения спроса населения. Изучение потребностей покупателей различных групп товаров	Оценка практической деятельности
ПК 2. Осуществлять договорную работу с поставщиками и потребителями товаров	Ведение переговоров о заключении сделок купли – продажи. Заключение сделок купли – продажи от своего имени или другого, представляемого им лица на основе договора, регулирующего отношения между ними осуществляется верно, в соответствии с требованиями нормативных документов.	Оценка практической деятельности, оформление договоров.
ПК 3. Обеспечивать сохранность оформляемой документации	Оформление документов произведено своевременно и верно, в соответствии с требованиями нормативных документов.	Экспертное наблюдение и оценка практической деятельности
ПК 4. Выявлять организации-конкуренты и товары – конкуренты	Выявление организаций и товаров – конкурентов осуществляется верно согласно методикам.	Экспертное наблюдение и оценка практической деятельности
ПК 5. Осуществлять организацию закупки товаров	Контроль организации и закупки товарно-материальных ценностей производится верно, в соответствии с требованиями нормативных документов.	Экспертная оценка практической деятельности
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	Демонстрация интереса к будущей профессии	Экспертное наблюдение и оценка при выполнении работы
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем	Обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области продажи потребительских товаров. Демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач	Экспертное наблюдение и оценка при выполнении самостоятельной работы
ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию	Демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Экспертное наблюдение и оценка при выполнении работы

собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы		
ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач	Нахождение и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития Решение нетиповых профессиональных задач с привлечением самостоятельно найденной информации	Экспертное наблюдение и оценка при выполнении самостоятельной работы
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	Оформление результатов самостоятельной работы с использованием ИКТ Демонстрация навыков использования информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности.	Экспертное наблюдение и оценка при выполнении самостоятельной работы
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, заказчиками	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения Выполнение обязанностей в соответствии с ролью в группе Участие в планировании и организации групповой работы	Экспертное наблюдение и оценка
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Анализ собственных мотивов и внешней ситуации при принятии решений, касающихся своего продвижения. Анализ и формулирование запросов на внутренние ресурсы (знания, умения, навыки, способы деятельности, ценности, установки, свойства психики) для решения профессиональных задач. Определение причин успехов и неудач в деятельности Определение трудностей, с которыми столкнулся при решении задач, и способность предложить пути их преодоления в дальнейшей деятельности.	Экспертное наблюдение и оценка на практике
ОК 8. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	Умение ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	Экспертное наблюдение и оценка на учебной практике
ОК 9. Владеть информационной культурой, владеть и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.	Умение задавать критерии для сравнительного анализа информации в соответствии с поставленной задачей деятельности; делать вывод о применимости общей закономерности в конкретных условиях.	Экспертное наблюдение и оценка на практике
ЛР 2 Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам	Эмоционально-психологическая устойчивость при выполнении практических занятий Проведение работы по выявлению и учету	Оценка практической деятельности

<p>честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.</p>	<p>потенциальных покупателей на производимую продукцию, оказываемые услуги, организация их рекламы. Анализ состояния и тенденции изменения спроса населения. Изучение потребностей покупателей различных групп товаров</p>	
<p>ЛР 6 Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.</p>	<p>Ведение переговоров о заключении сделок купли – продажи. Заключение сделок купли – продажи от своего имени или другого, представляемого им лица на основе договора, регулирующего отношения между ними осуществляется верно, в соответствии с требованиями нормативных документов.</p>	<p>Оценка практической деятельности</p>
<p>ЛР 7 Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.</p>	<p>Ведение переговоров о заключении сделок купли – продажи. Заключение сделок купли – продажи от своего имени или другого, представляемого им лица на основе договора, регулирующего отношения между ними осуществляется верно, в соответствии с требованиями нормативных документов.</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка практической деятельности</p>
<p>ЛР 9 Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.</p>	<p>Выявление организаций и товаров – конкурентов осуществляется верно согласно методикам. Ведение переговоров о заключении сделок купли – продажи. Заключение сделок купли – продажи от своего имени или другого, представляемого им лица на основе договора, регулирующего отношения между ними осуществляется верно, в соответствии с требованиями нормативных документов.</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка практической деятельности</p>
<p>ЛР 11 Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.</p>	<p>Контроль организации и закупки товарно-материальных ценностей производится верно, в соответствии с требованиями нормативных документов. Выкладка товара</p>	<p>Экспертная оценка практической деятельности</p>
<p>ЛР 13 Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального</p>	<p>Ведение переговоров о заключении сделок купли – продажи. Заключение сделок купли – продажи от своего имени или другого, представляемого им лица на основе договора, регулирующего отношения между ними осуществляется</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка практической деятельности</p>

скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности	верно, в соответствии с требованиями нормативных документов.	
ЛР 14 Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость	Ведение переговоров о заключении сделок купли – продажи. Заключение сделок купли – продажи от своего имени или другого, представляемого им лица на основе договора, регулирующего отношения между ними осуществляется верно, в соответствии с требованиями нормативных документов.	
ЛР 15 Сохранение традиций и поддержание престижа своей образовательной организации	Демонстрация интереса к будущей профессии	Экспертное наблюдение и оценка
ЛР 16 Соблюдать дисциплину труда	Эмоционально-психологическая устойчивость при выполнении практических занятий Проведение работы по выявлению и учету потенциальных покупателей	Экспертное наблюдение и оценка

Формы и методы контроля и оценки результатов прохождения производственной практики позволяют проверить у обучающихся сформированность общих и профессиональных компетенций, развитие личностного результата.

Контроль оценки результатов обучения ведется по итогам сдачи: отчета по производственной практике

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

СВЕДЕНИЯ О СЕРТИФИКАТЕ ЭП

Сертификат 646116746743375933883833707902081325236681597538

Владелец Кузнецова Татьяна Николаевна

Действителен с 27.02.2023 по 27.02.2024