C:\Users\318kab\Documents\аааа.tif

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ГАПОУ СО «Красноуфимский аграрный колледж»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| РАССМОТРЕНО  методической цикловой комиссией экономических дисциплин  протокол №\_\_\_\_\_\_\_\_ «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_2023 г.  Попова А.В.  ФИО председателя  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  подпись | УТВЕРЖДАЮ:  зам. директора по УР  «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_2023г  Оношкин С.В.  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  подпись | СОГЛАСОВАНО:  с работодателем «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2023 г  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  организация  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  должность, ФИО представителя работодателя  м.п. подпись |

Программа

учебной практики

**ПМ.04.** Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих: агент торговый

Специальности 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям)

Курс второй, Группа 21-К

Очная форма обучения

г. Красноуфимск, 2023 г.

1.ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ по ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Программа учебной практики – является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям), в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД).

**1.1.** **Цель и планируемые результаты освоения программы**

В результате прохождения учебной практики профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности «Выполнение работ по должности служащего Агент торговый» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций[[1]](#footnote-1)

|  |  |
| --- | --- |
| **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 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 учебной практики обучающийся должен[[2]](#footnote-2):

|  |  |
| --- | --- |
| 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. |
| Знать | * 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; * 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 учебную практику**

Всего часов 36 часов

Промежуточная аттестация включает написание отчета по учебной практике, по итогам выполнения которого выставляется отметка.

Разработчик:

преподаватель ГАПОУ СО «Красноуфимский аграрный колледж»

Торгашова Екатерина Викторовна

# **результаты освоения программы**

# **индивидуального обучения**

Результатом освоения программы учебной практики является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности **(ВПД):** **«*Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»*,** и в том числе соответствующими им профессиональными (ПК) компетенциями:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование**  **(ВПД)** | **Код**  **ПК** | **Наименование результата обучения** |
| Выполнение работ по рабочей профессии | ПК 4.1 | Проводить маркетинговые исследования рынка: объем рынка и основные тенденции, анализ потребителей и их предпочтений, анализ конкурентов, прогнозы и рекомендации  Оценивать внутреннюю и внешнюю конъюнктуру рынка  Разрабатывать маркетинговые решения для данной торговой организации  Уметь организовать акции на товар |
| ПК 4.2 | Уметь устанавливать контакты с деловыми партнерами,  Уметь составлять и заключать договора и вести контроль за их исполнением.  Принять участие в рассмотрении претензий по договорным отношениям и принятии решений  Уметь применять элементы управленческого общения.  Обеспечивать эффективность предпринимательских отношений, механизмов и инструментов коммерческого управления, связанных с деятельностью организации |
| ПК 4.3 | Оформлять и проверять правильность составления сопроводительных документов  Обеспечивать хранение документов с использованием автоматизированных систем  Соблюдать сроки оформления и сдачи документации  Соблюдать правила сохранности товарно-материальных ценностей  Вести учет и отчетность на предприятии с использованием автоматизированных систем  Оформлять акты на списание пришедших в негодность товаров |
| ПК 4.4 | Уметь разрабатывать и применять на практике комплексные программы совершенствования коммерческой деятельности компании  Уметь планировать и организовывать деятельность коммерческих подразделений организаций  Уметь производить выкладку товара с целью привлечения внимания покупателей  Уметь организовать рабочее место агента торгового  Уметь выявлять потребности покупателя, оказывать им помощь в выборе товаров, предоставлять консультации покупателю о свойствах товара, оказывать дополнительные услуги  Уметь подсчитать количество товара, подлежащего к отпуску на определенную сумму |
| ПК 4.5 | Уметь осуществлять приемку товара по качеству  Соблюдать технологический процесс подготовки товаров к продаже, соблюдая требования к размещению и выкладке товаров.  Оценить товар по органолептическим показателям, выявлять дефекты, определять градации качества  Работать с сопроводительными документами, в случае расхождений по качеству  Уметь распознавать товары по ассортиментной принадлежности |
|  |  |
|  |  |

**2.Тематический план учебной практики профессионального модуля ПМ 04. «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» (агент торговый).**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Тема** | **Кол-во часов** | **ПК** | **Виды выполняемых работ** | **Содержание задания** |
| 1 | Маркетинговые исследования рынка | 6 | ПК 4.1 | Проводить маркетинговые исследования рынка: объем рынка и основные тенденции, анализ потребителей и их предпочтений, анализ конкурентов, прогнозы и рекомендации  Оценивать внутреннюю и внешнюю конъюнктуру рынка  Разрабатывать маркетинговые решения для данной торговой организации  Уметь организовать акции на товар | 1. Написать определения: маркетинговые исследования, конъюнктура рынка, конкуренты, покупательский спрос, торговая организация. 2. Описать виды покупательского спроса 3. Описать методы изучения покупательского спроса 4. перечислить и пояснить какие виды и методы приемлемы для магазина 5. Составить анкету с целью анализа деятельности магазина (5-10 вопросов с вариантами ответов) 6. Провести анкетирование посетителей 7. Сделать анализ анкетирования посетителей 8. Провести мониторинг цен (составить и заполнить таблицу) 9. Провести анализ конкурентов (составить и заполнить таблицу) |
| 2 | Деловые отношения с поставщиками | 6 | ПК 4.2 | Уметь устанавливать контакты с деловыми партнерами,  Уметь составлять и заключать договора и вести контроль за их исполнением.  Принять участие в рассмотрении претензий по договорным отношениям и принятии решений | 1. описать деловые качества агента торгового 2. написать определения: «деловое отношения», «управленческое общение», «претензия» 3. описать принцип налаживания деловых отношений между партнерами и перечислить круг поставщиков |
| 3 | Методы и приемы менеджмента | 6 | ПК 4.2 | Методы менеджмента  Средства и приемы менеджмента Элементы делового и управленческого общения | 1. Написать определение: «методы менеджмента» 2. Перечислить методы и приемы менеджмента 3. Назовите, какие из методов и приемов менеджмента приемлемы для лаборатории |
| 4 | Сопроводительные документы | 6 | ПК  4.3 | Оформлять и проверять правильность составления сопроводительных документов  Соблюдать сроки оформления и сдачи документации  Соблюдать правила сохранности товарно-материальных ценностей  Вести учет и отчетность на предприятии  Оформлять акты на списание пришедших в негодность товаров | 1. Перечислить сопроводительные документы по поставке товара 2. Назовите сроки оформления и сдачи сопроводительных документов по поставке товара 3. Напишите правила и особенности хранения документов 4. Заполнить бланк договора купли-продажи и описать его особенности 5. Оформить ценники на одну группу товаров в лаборатории 6. Оформить бланк накладной 7. Оформить товарный чек 8. Составить программу развития (совершенствования) работы учебной лаборатории 9. Оформить акт на списание пришедших в негодность товаров |
| 5 | Основные и дополнительные услуги | 6 | ПК  4.4 | Оказывать основные и дополнительные услуги  Изучение профессиональной этики агента торгового  Уметь планировать и организовывать деятельность коммерческих подразделений организаций  Уметь производить выкладку товара с целью привлечения внимания покупателей | 1. Перечислить основные и дополнительные услуги розничной торговли 2. Описать подробно основные и дополнительные услуги лаборатории 3. Описать правила выкладки товара в торговом зале предприятия 4. Дать характеристику профессиональной этики агента торгового 5. Перечислить организации-конкуренты для конкретной организации 6. Назвать товары-конкуренты и пояснить свой выбор |
| 6 | Классификация товаров и оценка их качества | 6 | ПК  4.5 | Знать ассортиментный перечень товара  Оценить качество товара при приемке  Организовать доставку товара к месту продажи товара  Проводить приемку товара по количеству и качеству с учетом правил  Уметь составлять заявку на товар | 1. Написать классификацию товаров. 2. Описать процесс приемки товара по количеству и качеству 3. Назвать действия покупателя, в случае разногласий с поставщиком, в вопросе качества товара 4. Описать процесс доставки товара к месту продажи товара 5. Перечислить способы доставки товара 6. Описать принцип составления заявки 7. Составить заявку на товар в лаборатории |
|  | Итого | 36 |  |  |  |

**Дневник по практике**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Дата | Кол-во часов | Тема | Содержание задания | Оценка |
| 00.00.0000 | 6 | Маркетинговые исследования рынка | 1. **Написать определения: маркетинговые исследования, конъюнктура рынка, конкуренты, покупательский спрос, торговая организация.**   **Ответ:** |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**Аттестационный лист обучающегося**

(характеристика профессиональной деятельности обучающегося во время учебной практики)

1. ФИО \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. Качество выполнения работ студентом в соответствии с программой практики и требованиями ФГОС \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Количество отработанных часов \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Итоговая оценка \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Подпись преподавателя\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3.УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПМ

**3.1 Обеспечение специальных условий для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ):**

а) для слепых:

• присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь;

• выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

б) для слабовидящих:

• обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;

• при необходимости предоставляется увеличивающее устройство;

• учебно-методические материалы оформляются увеличенным шрифтом;

в) для глухих и слабослышащих, с тяжелыми нарушениями речи:

• обеспечивается надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;

• по их желанию промежуточная аттестация может проводиться в письменной форме;

г) с нарушениями опорно – двигательного аппарата:

организуется безбарьерная архитектурная среда образовательного учреждения, рабочего места.

**3.2. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Кабинет, оснащенный оборудованием:

* комплект учебно-методической документации;
* посадочные места по количеству обучающихся;
* рабочее место преподавателя;
* наглядные пособия (планшеты, образцы товаров);
* уголок покупателя.

Технические средства обучения: ПК, мультимедийное оборудование.

**3.3. Иинформационное обеспечение обучения**

Перечень учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы

**3.2.1. Основные печатные издания**

*Основная литература:*

1. Дашков Л.П. Организация и правовое обеспечение бизнеса в России: коммерция и технология торговли /Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва: «Дашков и ко», 2007. – 1012 с.
2. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности/3-е изд.-перераб. и доп.-М.: Изд.центр «Академия», 2012.-272 с.
3. Каплина С.А., Технология торговли/С.А. Каплина.-Ростов н/Д:Феникс, 2007. – 441, с. – (среднее профессиональное образование).
4. Никулина Н.Н. Организация коммерческой деятельности предприятий. -М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 319с.
5. Памбухчиянц О.В.Организация и технология коммерческой деятельности: учебник / О.В. Памбухчиянц. - Москва: «Маркетинг», 2010. – 292 с.
6. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник для вузов / Ф.Г. Панкратов. – 11-е изд., перераб. и доп. – Москва: Дашков и Ко, 2009. – 500 с.
7. Саталкина Н.И., Экономика торговли: учебное пособие/ Н.И. Саталкина, Б.И. Герасимов, Г.И. Терехова-М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2013 г.-232с.-(Профессиональное образование)
8. Федеральный закон РФ №2300 – 1 «О защите прав потребителей» с учетом изменений, внесенных Федеральным Законом от 5 мая 2014г №112 - ФЗ. – М.: Проспект. – 32 с.

**3.2.2. Основные электронные издания**

*Интернет-ресурсы:*

[www.torgrus.com](http://infourok.ru/go.html?href=http%3A%2F%2Fwww.torgrus.com) - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;

[www.sovtorg.panor.ru](http://infourok.ru/go.html?href=http%3A%2F%2Fwww.sovtorg.panor.ru) - сайт «Современная торговля»;

[www.garant.ru](http://infourok.ru/go.html?href=http%3A%2F%2Fwww.garant.ru) - справочно - правовая система Гарант;

www.consultant.ru- справочно - правовая система Консультант Плюс

**3.2.3. Дополнительные источники**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.- М.: Эксмо, 2007. – 656 с.
2. Дашков, Л.П. Коммерция и технология торговли: учебник /Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц. - 9-е изд., перераб. и доп.- М.: Дашков и К, 2008.- 696с.
3. Егоров, В.Ф. Организация торговли: учебник / В.Ф.Егоров.- СПб.: Питер, 2006.- 352с.
4. Памбухчиянц, О.В. Технология розничной торговли: учебник для нач. проф. обр. /О.В. Памбухчиянц. - 9-е изд., перераб. и доп. – Москва: Дашков и Ко, 2011. – 288 с.
5. Рубцова Л.И. Основы менеджмента в торговле. Учебник/Л.И. Рубцова.- Ростов н/Д: ФЕНИКС, 2006. – 379 с. - (среднее профессиональное образование).

4.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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, включая устный опрос, доклады, 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, при выполнении внеаудиторной самостоятельной 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, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы |
| ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы | Демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность | Экспертное наблюдение и оценка, при выполнении внеаудиторной самостоятельной 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 внеаудиторной 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 практических занятиях, при выполнении внеаудиторной 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 занятиях |
| 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 учебной 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 занятиях, 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, учебной практике, |
| 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. | 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, включая: доклад, устный опрос, |
| ЛР 6 Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях. | 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 на практических занятиях, включая устный опрос, доклады, оформление договоров. |
| ЛР 7 Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности. | 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. | Экспертное наблюдение и оценка практической 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 психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях. | 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. | Экспертное наблюдение и оценка практической деятельности |
| ЛР 11 Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры. | Контроль организации и закупки товарно-материальных ценностей производится верно, в соответствии с требованиями нормативных документов. Выкладка товара | Экспертная оценка практической деятельности |
| 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 | 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. | Экспертное наблюдение и оценка практической деятельности |
| 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. | Экспертное наблюдение и оценка |
| 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, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы |

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения позволяют проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций, достижение личностного результата.

Контроль оценки результатов обучения ведется по итогам сдачи:

- дневника-отчета по учебной практике

Итогом прохождения учебной практики по модулю является сдача отчета по практике.

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. [↑](#footnote-ref-1)
2. [↑](#footnote-ref-2)