

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«КОЛЛЕДЖ «КРАСНОСЕЛЬСКИЙ»**

РАССМОТРЕНО И ПРИНЯТО
на заседании Педагогического Совета
СПб ГБПОУ «Колледж «Красносельский»

Протокол № 7 от 16.06 2023 г.



УТВЕРЖДАЮ

Директор СПб ГБПОУ

«Колледж «Красносельский»

Г.И. Софина

2023 г.

Приказ № 7 от 27.06 2023 г.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 01CD507400BVB02FAC49F694BA10A42772
Владелец: Софина Галина Ивановна
Действителен: с 25.09.2023 до 25.12.2024

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ
(ПРЕДДИПЛОМНОЙ) ПРАКТИКИ**

**основной профессиональной образовательной программы
среднего профессионального образования
по специальности**

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

СОГЛАСОВАНО:

Official blue circular stamp of the college. The text around the perimeter reads "СПЕЦИАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ" and "САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ «КОЛЛЕДЖ «КРАСНОСЕЛЬСКИЙ»". In the center, there is a signature and the date "27.06 2023 г.". The word "УТВЕРЖДАЮ" is written above the signature.

Санкт-Петербург
2023 г.

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ	4
1. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ	8
1. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ	11
1. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ	13

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа преддипломной практики является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**, базовая подготовка. Квалификация – менеджер по продажам.

1.2. Цели и задачи – требования к результатам освоения преддипломной практики:

Цель преддипломной практики: приобретение умений применять теоретические знания на практике, формирование необходимых компетенций; поиск, сбор информации и проведение исследований, необходимых для написания выпускной квалификационной работы.

Задачи преддипломной практики:

- закрепление, расширение, углубление и систематизация знаний, полученных при изучении общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей на основе ознакомления с деятельностью конкретной торговой организации.
- комплексное освоение студентами всех видов профессиональной деятельности:

ВПД 4.3.1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

ВПД 4.3.2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

ВПД 4.3.3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.

- приобретение первоначального практического опыта;
- развитие общих и профессиональных компетенций;
- освоение современных производственных процессов и технологий;
- адаптация обучающихся к конкретным условиям деятельности предприятий (организаций) различных организационно-правовых форм собственности;
- приобретение опыта работы на рабочих местах, развитие навыков самостоятельной работы с нормативно-методическими, справочными материалами, статистической отчетностью и специальной и литературой;
- поиск, сбор, обработка, обобщение, анализ, оценка и оформление информационных материалов по теме выпускной квалификационной работы.

Требования к результатам освоения преддипломной практики

- ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
- ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
- ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.
- ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
- ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
- ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
- ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
- ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
- ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
- ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

- ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
- ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
- ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
- ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
- ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, оформлять спрос и стимулировать сбыт товаров.
- ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
- ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых организаций.
- ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей. Оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
- ПК 2.9. применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
- ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента и соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
- ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.
- ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
- ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
- ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
- ПК 3.6. Обеспечивать соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
- ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
- ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия. Принимать участие в мероприятиях по их контролю.

С целью овладения указанными видами профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения преддипломной практики должен

иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;

- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологические операции по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда;
 - оформления финансовые документы и отчеты;
 - проведение денежных расчетов;
 - расчета основных налогов;
 - анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;
 - выявления потребности (спроса) на товары;
 - реализация маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
 - участие в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;
 - анализ маркетинговой среды организации;
 - определения показателей ассортимента;
 - распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;
 - оценка качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества;
 - расшифровки маркировки;
 - контроля режима и сроков хранения товаров;
 - соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения;

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- применять схемы коммерческой логистики;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к предприятиям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип предприятия розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;
- составлять финансовые документы и отчеты;
- проводить денежные расчеты;
- пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующими механизмами и порядок налогообложения;
- рассчитывать основные налоги;
- анализировать результаты финансово- хозяйственной деятельности торговых организаций;
- выявлять, формировать и удовлетворять потребности;
- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
- проводить маркетинговые исследования рынка.
- применять методы товароведения;
- формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;
- оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;
- рассчитывать товарные потери и списывать их;

- идентифицировать товары;
- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;

1.3. Количество часов на освоение рабочей программы преддипломной практики – 144 часа (4 недели)

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

2.1. Объем и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	144
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	1
в том числе:	
лабораторные занятия	-
практические занятия	-
контрольные работы	-
курсовая работа (проект)	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	143
в том числе:	
выполнение заданий по практике	119
внеаудиторная самостоятельная работа по поиску необходимой информации	12
написание и оформление отчета	12
Защита отчета	

2.2. Тематический план и содержание преддипломной практики

<i>Наименование тем</i>	<i>Содержание</i>	<i>Объем часов/дней</i>	<i>Уровень освоения</i>
Тема 1.1-1 Составление договоров, установления коммерческих связей	Установление коммерческих связей, заключение договора и контроль их выполнения	6/1	3
Тема 1.1-2 Составление договоров, установления коммерческих связей	Применение схемы коммерческой логистики; установление вида и типа предприятия розничной и оптовой торговли	6/1	3
Тема 1.2-1 Приемка товаров по количеству и качеству соблюдения правил торговли	Обеспечение товародвижения и приемка товара по количеству и качеству	6/1	3
Тема 1.2-2 Приемка товаров по количеству и качеству соблюдения правил торговли	Управление товарными запасами и потоками	6/1	3
Тема 1.3 Выполнение технологические операции по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;	Оказание услуг розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к предприятиям розничной торговли	6/1	3
Тема 1.4 Эксплуатация оборудования в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда	Эксплуатация торгово-технологического оборудования; применение правил охраны труда, экстренных способов оказания помощи пострадавшим, использование противопожарной техники	6/1	3
Тема 2.1 Оформление финансовые документы и отчеты	Составление финансовых документов и отчетов	12/2	3
2.2 Проведение денежных расчетов	Проведение денежных расчетов; использование нормативных документов в области налогообложения, регулирующих механизмы и порядок налогообложения	6/1	3
2.3 Расчет основных налогов	Расчет основных налогов	6/1	3
2.4 Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	Анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций	12/2	3

2.5 Выявление потребности (спроса) на товары	Выявление, формирование и удовлетворение потребности	6/1	3
2.6 Реализация маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка	Обеспечение распределения через каналы сбыта и продвижения товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций	6/1	3
2.7 Участие в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций	Обеспечение распределения через каналы сбыта и продвижения товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций	6/1	3
2.8 Анализ маркетинговой среды организации	Проведение маркетинговых исследований рынка	6/1	3
Тема 3.1 Определение показателей ассортимента	Применение методов товароведения; формирование и анализ торгового (или промышленного) ассортимента	12/2	3
Тема 3.2 Распознавание товаров по ассортиментной принадлежности	Формирование и анализ торгового (или промышленного) ассортимента	6/1	3
Тема 3.3 Оценка качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества	Оценка качества товаров и установление их градации качества	6/1	3
Тема 3.4 Расшифровка маркировки	Идентификация товаров	6/1	3
Тема 3.5 Контроль режима и сроков хранения товаров	Расчет товарных потерь и списание их	6/1	3
Тема 3.6 Соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения	Соблюдение оптимальных условий и сроков хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологических требований к ним	12/2	3
Всего		144	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Для прохождения преддипломной практики обучающиеся направляются в торговые и промышленные предприятия г. Санкт- Петербург.

Преддипломная практика является завершающим этапом обучения и проводится с целью овладения обучающимися первоначальным профессиональным опытом, проверки профессиональной готовности будущего специалиста к самостоятельной трудовой деятельности и сбора материала для выполнения выпускной квалификационной работы.

На преддипломную практику допускаются обучающиеся, полностью выполнившие учебный план и не имеющие задолженности.

На практике обучающиеся должны исследовать организацию (предприятие), являющуюся базой практики, соотнести полученные теоретические знания с конкретным опытом, получить необходимые практические навыки в должности менеджера по продажам.

Обязательным условием допуска к преддипломной практике является освоение учебного материала, учебной и производственной практик, освоенных профессиональных и общих компетенций, в рамках профессиональных модулей:

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.

Перед началом практики в группе проводится организационная консультация, на которой сообщаются цели, задачи, место и время прохождения практики, порядок и последовательность отработки тем программы, режим и порядок работы, форма отчетности и подведения итогов.

Для руководства практикой назначаются руководители практики от организации (предприятия) и образовательного учреждения.

Руководители практики от образовательного учреждения на основе данной рабочей программы устанавливают связь с руководителем практики от организации, организуют отработку программы практики в полном объеме, принимают участие в распределении обучающихся по рабочим местам, проводят групповые и индивидуальные консультации, осуществляют контроль.

Руководители практики от организации (предприятия) проводят ее в соответствии с рабочей программой, осуществляют общее руководство практикой, обеспечивают выполнение согласованных с учебным заведением графиков прохождения практики, обеспечивают и контролируют соблюдение практикантами правил внутреннего трудового распорядка.

Итогом преддипломной практики является дифференцированный зачет, который выставляется руководителем практики от образовательного учреждения на основании предоставленного с места практики аттестационного листа, характеристики и отчета с приложенными документами.

3.2 Информационное обеспечение обучения

Федеральные законы

1. « О защите прав потребителей», в ред. Федеральных законов от 09.01.1996 N 2-ФЗ, от 03.07.2016 N 265-ФЗ, от 01.05.2017 N 88-ФЗ
2. «О качестве и безопасности пищевых продуктов», в ред. Федеральных законов от 30.12.2001 N 196-ФЗ, от 31.12.2014 N 493-ФЗ
3. правила продажи отдельных видов товаров . в ред. Постановлений Правительства РФ от 20.10.1998 N 1222, от 22.06.2016 N 568, от 23.12.2016 N 1465

Основные источники

1. Николаева М.А Товароведение потребительских товаров. Теоретические основы товароведения. М., НОРМА, 2015
2. Слепнева А.С Товароведение плодоовощных , зерномучных, кондитерских и вкусовых товаров. - М.: Экономика, 2014
3. Горфункель И. И Товароведение мясных, рыбных, молочных, жировых товаров.- М.: Экономика, 2015

4. Михаленко В.Е. Практические работы по товароведению продовольственных товаров. М.: Экономика, 2011
5. Виноградова, Н. А. Пишем реферат, доклад, выпускную квалификационную работу [Текст] : учеб. пособие для сред. пед. учеб. заведений / Н. А. Виноградова, Л. В. Борилова. - М. : Академия, 2015. - 96 с.
6. Гаджинский А.М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных заведений. – М.: Дашков и Ко, 2012. – 245с.
7. Дашков Л.П., Памбухчианц В.К., Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Учебник для студентов высших учебных заведений - 9-е изд., перераб. и доп. - М.: ИД Дашков и К, 2014. – 512
8. Дашков Л.П., Памбухчианц В.К., Организация и правовое обеспечение бизнеса в России: коммерция и технология торговли. 5-е изд., перераб. и доп.. - М.: ИД Дашков и К, 2011. 912 с.
9. Сайткулов Н. Н. Техническое оснащение торговых организаций: Учебное пособие для среднего профессионального образования. - М.: Издательский Дом «Деловая литература». - 2016. 336с
10. Чкалова О.В., Торговое дело: Учебное пособие – 2-е изд., - М.: Эксмо, 2013. – 320с.
11. Шкляр, М. Ф. Основы научных исследований : учеб. пособие / М. Ф. Шкляр. - М. : Дашков и К, 2012. - 243 с.

Дополнительные источники

1. Дубцов Г. Г. Товароведение пищевых продуктов: УЧЕБ. Для студентов ССУЗ- М. : Мастерство, Высшая школа, 2011
2. Махюхина З.П., Королькова Э.П. Товароведение пищевых продуктов: Учебник для нач. проф. образования.-2-е изд., 2012
3. Журналы « Коммерсант», «Современная торговля»
4. Данько Т.П. Управление маркетингом: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2015.
5. Ерохина Л.И., Башмачникова Е.В. Управление прогнозируемыми процессами: Учеб. пособие. - Тольятти: ПТИС, 2013.
6. Ерохина Л.И., Башмачникова Е.В. Прогнозирование, планирование в системе управления на предприятиях сферы сервиса: Монография. - Москва: КНОРУС, 2014.
7. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.:ПБОЮП Гриженко Е.М., 2015.
8. Леви М., Ветц Б. Основы розничной торговли. — СПб.: Питер, 2015.
9. Логистика: Учебн. пособие/Под ред. Б.А. Аникина. – М.: ИЕФРА-М, 2011. – 327с.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ Контроль и оценка результатов приобретения практического опыта, умений и формирование компетенций осуществляется руководителем практики от организации (предприятия) и преподавателем-руководителем преддипломной практики, при оценке аттестационного листа, характеристики и выполненного отчета.

<i>Результаты обучения</i>	<i>Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</i>
ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ	
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции. ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать	Текущий контроль за прохождением практики. Проверка и защита отчета по практике

<p>работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.</p> <p>ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.</p> <p>ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.</p> <p>ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</p> <p>ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.</p> <p>ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.</p> <p>ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.</p> <p>ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p> <p>ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.</p>	
<p>ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.</p> <p>ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.</p> <p>ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.</p> <p>ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.</p> <p>ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, оформлять спрос и стимулировать сбыт товаров.</p> <p>ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.</p>	<p>Текущий контроль за прохождением практики. Проверка и защита отчета по практике</p>

<p>ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых организаций.</p> <p>ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей. Оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.</p> <p>ПК 2.9. применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты</p>	
<p>ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента и соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.</p> <p>ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.</p> <p>ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.</p> <p>ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.</p> <p>ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.</p> <p>ПК 3.6. Обеспечивать соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.</p> <p>ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.</p> <p>ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия. Принимать участие в мероприятиях по их контролю.</p>	<p>Текущий контроль за прохождением практики. Проверка и защита отчета по практике</p>
<p><i>ИМЕТЬ ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ</i></p>	
<ul style="list-style-type: none"> • приемки товаров по количеству и качеству; • составления договоров; • установления коммерческих связей; • соблюдения правил торговли; • выполнения технологические операции по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; 	<p>Проверка аттестационного листа и характеристики с места практики.</p>

<ul style="list-style-type: none"> • эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда; 	
<ul style="list-style-type: none"> • оформления финансовые документы и отчеты; • проведение денежных расчетов; • расчета основных налогов; • анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации; • выявления потребности (спроса) на товары; • реализация маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка; • участие в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций; • анализ маркетинговой среды организации 	<p>Проверка аттестационного листа и характеристики с места практики.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • определения показателей ассортимента; • распознавания товаров по ассортиментной принадлежности; • оценка качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества; • расшифровки маркировки; • контроля режима и сроков хранения товаров; • соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения; 	<p>Проверка аттестационного листа и характеристики с места практики.</p>
УМЕТЬ	
<ul style="list-style-type: none"> • устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; • управлять товарными запасами и потоками; • обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; • применять схемы коммерческой логистики; • оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к предприятиям розничной торговли; • устанавливать вид и тип предприятия розничной и оптовой торговли; <p>эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;</p> <ul style="list-style-type: none"> • применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику; 	<p>Проверка аттестационного листа и характеристики с места практики.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • составлять финансовые документы и отчеты; 	

<ul style="list-style-type: none"> • проводить денежные расчеты; • пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующими механизмами и порядок налогообложения; • рассчитывать основные налоги; • анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций; • выявлять, формировать и удовлетворять потребности; • обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; • проводить маркетинговые исследования рынка. 	<p>Проверка аттестационного листа и характеристики с места практики.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • применять методы товароведения; • формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент; • оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества; • рассчитывать товарные потери и списывать их; • идентифицировать товары; • соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним. 	<p>Проверка аттестационного листа и характеристики с места практики.</p>