

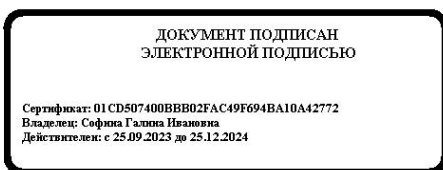
**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«КОЛЛЕДЖ «КРАСНОСЕЛЬСКИЙ»**

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

Протокол № 7 от 15.06 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: 01CD507400BBB02FAC49F694BA10A42772
Владелец: Софина Галина Ивановна
Действителен: с 25.09.2023 до 25.12.2024

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

ПМ.01 Организация и управления торгово-сбытовой деятельностью

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

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

СОГЛАСОВАНО:

Санкт-Петербург
2023 г.

Содержание

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ОБЩИХ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Программа учебной практики (далее программа практики) – является частью основной профессиональной образовательной программы – программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04 «КОММЕРЦИЯ (по отраслям)» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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.

С целью овладения видом профессиональной деятельности **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

обучающийся должен:

иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- соблюдения правил торговли;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдение правил

охраны труда;

уметь:

- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;

- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;

- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим,

- использовать противопожарную технику;

знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;

- государственное регулирование коммерческой деятельности;

- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;

- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

1.2. Количество часов на освоение рабочей программы учебной практики:

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью – 36 часов

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Код ОК, ПК	Наименование результата обучения
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Точность выполнения поручений руководителя / специалиста более высокой квалификации по установлению контактов с деловыми партнерами; - факт заключения договора; - предъявление претензий и санкций по результатам контроля выполнения соблюдения договоров в установленной форме.
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	Объективность / точность / достоверность выявления потребности в товарах Соблюдение санитарно-эпидемиологических требований при размещении товарных запасов на хранение в соответствии с санитарными нормами и правилами.
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	Правильность организации приёмки товаров по количеству и качеству Точность определения градаций качества товаров.
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Точность определения соответствия вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли классификационной группировке.
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Точность выполнения поручений руководителя / специалиста более высокой квалификации по оказанию основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Точность выполнения поручений руководителя / специалиста более высокой квалификации по подготовке организации к добровольной сертификации
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы	Осуществление в коммерческой деятельности методов, средств и приемов

менеджмента, делового и управленческого общения	менеджмента, делового и управленческого общения в соответствии с профессиональными стандартами обслуживания.
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Точность выполнения основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определения статистических величин, показателей вариации и индексов в соответствии с профессиональными стандартами обслуживания.
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Последовательность выполнения технологических операций по приему, закупке и транспортировке товаров в соответствии с инструкциями
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Эксплуатация торгово- технологического оборудования в соответствии с инструкциями.
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей профессии.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Обоснованность выбора вида, методов и приемов консультирования; Обоснованность выбора и оптимальность состава источников, необходимых для решения поставленной цели.
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области управления ассортиментом и оценки качества.
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Эффективный поиск необходимой профессиональной информации. Использование различных источников, включая электронные.
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Умение самоорганизации при планировании и входе выполнения поставленных задач. Осуществление развития профессиональных навыков при достижении поставленных целей. Умение анализировать и совершенствовать план личностного и профессионального развития.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Тематический план программы учебной практики

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов, тем	Всего часов
ПК 01-10	Тема 1. Ознакомление с торговой организацией	6
	Тема 2. Ознакомление и соблюдение правил торговли и правил внутреннего распорядка	6
	Тема 3. Приемка товаров по количеству и качеству	6
	Тема 4. Выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладка и реализация	6
	Тема 5. Эксплуатация оборудования в соответствии с назначением и соблюдение правил охраны труда	6
	Комплексный дифференцированный зачет	6
	Всего:	36

3.2 Содержание обучения по учебной практике

Наименование тем учебной практики	Содержание учебного материала	Кол-во часов
Тема 1. Ознакомление с торговой организацией	<p>Инструктаж о прохождении учебной практики. Ознакомление с предприятием: его типом, специализацией, профилем, местом расположения, контингентом обслуживания, режимом работы, перечнем основных и дополнительных услуг розничной торговли.</p> <p>Знакомство с материально-технической базой предприятия: планировкой, основными группами помещений. Ознакомление с порядком открытия и закрытия магазина, сдача магазина на охрану, хранения пломбира и ключей.</p> <p>Ознакомление с обязанностями работников магазина, в том числе по сохранению товароматериальных ценностей и денежных средств. Изучение видов материальной ответственности работников магазина.</p> <p>Ознакомление с квалификационными требованиями к профессии продавца (кассира) различных разрядов. Идентификация вида, класса и типа торговой организации.</p>	6
Тема 2. Ознакомление и соблюдение правил торговли и правил внутреннего распорядка	<p>Изучение Правил продажи отдельных видов товаров, Правил реализации алкогольной продукции (при наличии в магазине продажи этой продукции), Правил продажи по образцам. Применение этих правил на рабочем месте продавца (кассира).</p> <p>Изучение требований к качеству услуги розничной торговли (магазина), установленных государственными стандартами, санитарными, противопожарными правилами с учетом профиля и специализации торгового предприятия. Изучение правил торговли.</p> <p>Оценка соответствия помещений магазина требованиям обеспечения качества и безопасности реализуемых товаров и оказываемых услуг, создания условий для рационального выбора товаров потребителями.</p> <p>Ознакомление с правилами внутреннего распорядка. Соблюдение этих правил в процессе прохождения учебной практики.</p>	6
Тема 3. Приемка товаров по количеству и качеству	<p>Ознакомление с товарно-сопроводительными документами по приемке товаров по количеству и качеству: накладными, отвесами, удостоверениями о качестве (для пищевых продуктов), сертификатами соответствия и декларациями соответствия, в отдельных случаях санитарно-эпидемиологическими заключениями, ветеринарными свидетельствами (сертификатами) и др.</p> <p>Проверка соответствия принимаемого товара товарно-сопроводительным документам по основным идентифицирующим признакам: наименование товара, сорт, класс, артикул, марка и другие градации, а также наименование изготовителя, даты выпуска (изготовления) и т.п. Проверка сведений, указанных на маркировке товара и в товарно-сопроводительных документах.</p>	6

	<p>Ознакомление с особенностями приемки товаров разных групп продовольственных или непродовольственных товаров по количеству и качеству на рабочем месте продавца. Осуществление приемки товаров по количеству.</p>	
<p>Тема 4. Выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладка и реализация</p>	<p>Ознакомление с видами инвентаря и инструментов, имеющихся в магазине, их назначением, правилами пользования и ухода за ними.</p> <p>Овладение основными операциями предреализационной подготовки товаров с учетом их особенностей: проверка наименования, количества, сортировка товаров на градации качества (сорта, классы качества, типы, марки и т.п.), распаковывание товаров, их фасование, установление цены, состояния упаковки и правильности маркировки; овладение техникой фасования, упаковывания товаров, оформления ценников. Маркирование фасованных товаров. Овладение навыками комплектования и оформления наборов товаров. Оценка соответствия подготовки товаров к продаже в магазине требованиям нормативных документов (1).</p> <p>Подготовка рабочего места продавца к работе: проверка наличия необходимого запаса товаров, проверка весов, подготовка упаковочных материалов. Уход за рабочим местом продавца и содержание его в надлежащем порядке.</p> <p>Выкладка товаров на рабочем месте или в торговом зале (при самообслуживании).</p> <p>Овладение навыками реализации товаров различных групп и видов с учетом их особенностей, а также профиля, специализации магазина и форм обслуживания.</p> <p>Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, информирование покупателей о пищевой ценности, способах и условиях использования продовольственных товаров; предложение новых и взаимозаменяемых товаров, а также сопутствующего ассортимента. Для отдельных групп товаров предоставление дополнительной информации об области применения, противопоказаниях для употребления.</p> <p>Осуществление продажи товаров с соблюдением установленных требований (оказание основной услуги). Определение цены развесных и фасованных товаров. Овладение навыками нарезки гастрономических товаров, резки хлеба и хлебобулочных изделий, другими навыками отпуска пищевых продуктов. Оказание дополнительных услуг торговли.</p> <p>Ознакомление с видами инвентаря и инструментов, имеющихся в магазине, их назначением, правилами пользования и ухода за ними.</p> <p>Овладение основными операциями подготовки к продаже товаров: распаковывание, сортировки, проверки качества, в том числе осмотр внешнего вида, маркировки, сверки цен с документами и других операций с учетом особенностей товаров. Приобретение навыков размещения и выкладки в торговом зале разных групп товаров. Овладение навыками упаковывания разных групп товаров. Оформление ценников на товары и проверка наличия всех</p>	<p>6</p>

	<p>необходимых реквизитов. Оценка соответствия правил подготовки товаров однородных групп к продаже требованиям нормативных документов.</p> <p>Организация рабочего места продавца. Подготовка упаковочного материала, инвентаря, весоизмерительного оборудования. Ознакомление с безопасными приемами труда. Оценка достаточности количества и ассортимента товаров для обеспечения их бесперебойной продажи. Уход за рабочим местом и содержание его в надлежащем состоянии. Подготовка торгового зала магазина к работе.</p> <p>Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, консультирование покупателей о свойствах товаров, предложение новых и взаимозаменяемых товаров, товаров сопутствующего ассортимента (оказание дополнительных услуг).</p> <p>Осуществление продажи непродовольственных товаров с учетом их особенностей, а также профиля, специализации и ассортиментного перечня магазина (оказание основной услуги). Проверка качества товаров, точности измерения количества товаров. Правильности подсчета стоимости покупки в присутствии потребителя. Оформление товарного чека в случаях, предусмотренных Правилами.</p> <p>Приобретение умений обеспечения качества и безопасности непродовольственных товаров при размещении в торговом зале.</p> <p>Ознакомление с правилами продажи товаров по образцам (проводится в магазинах соответствующего профиля или при наличии соответствующих отделов). Определение соответствия качества услуги продажи товаров по образцам, установленным требованиям.</p>	
<p>Тема 5. Эксплуатация оборудования в соответствии с назначением и соблюдение правил охраны труда</p>	<p>Вводный инструктаж по технике безопасности труда и пожарной безопасности. Ознакомление с нормативной документацией, устанавливающей правила безопасности труда при эксплуатации торгового оборудования (общие и специфичные для каждого вида торгового оборудования).</p> <p>Ознакомление с торговой мебелью, принципами ее размещения и правилами ухода. Оценка рациональности использования торговой мебели, ее достаточности с учетом профиля магазина.</p> <p>Ознакомление с устройством и овладение навыками эксплуатации различных средств измерений: весов товарных, настольных циферблатных, электронных; мер длины, объема; контрольных приборов за режимом хранения (термометров, психрометров и др.).</p> <p>Приобретение умений эксплуатации различных типов торгового холодильного оборудования. Овладение навыками эксплуатации оборудования: подъемно-транспортного, механического, фасовочно-упаковочного и др. Уход за оборудованием в процессе и после</p>	<p>6</p>

	<p>окончания эксплуатации. Определите соответствие перечня имеющегося оборудования и инвентаря, применяемого в магазине, его профилю и специализации. Участие в составлении заявок на ремонт торгово-технологического оборудования (при возможности).</p> <p>Ознакомление с типами контрольно-кассовых машин (ККМ), имеющихся в магазине, правилами эксплуатации и техники безопасности работы на них. Приобретение умений организации рабочего места кассира, подготовки контрольно-кассовой машины к эксплуатации, самостоятельной работы на них. Ознакомление с реквизитами кассового чека, порядком хранения использованных чеков и контрольной ленты. Отработка скорости печатания чеков. Оформление книги кассира-операциониста; снятие показаний суммирующих счетчиков на начало и конец дня; заполнение книги кассира-операциониста, контрольной ленты, ее оформление на начало и конец дня. Овладение умениями обнаружения и устранения простейших неисправностей в работе контрольно-кассовых машин.</p>	
	Комплексный дифференцированный зачет	6
	Всего часов	36

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению учебной практики

Реализация программы *учебной практики* предполагает наличие **учебных кабинетов и лабораторий:**

Кабинеты:

- Социально-экономических дисциплин
- Иностранного языка
- Математики
- Экономики организации
- Статистики
- Менеджмента
- Маркетинга
- Документационного обеспечения управления
- Правового обеспечения профессиональной деятельности
- Бухгалтерского учета
- Финансов, налогов и налогообложения
- Стандартизации, метрологии и подтверждения соответствия
- Безопасности жизнедеятельности
- Организации коммерческой деятельности и логистики
- Междисциплинарных курсов

Лаборатории:

- Информационных технологий в профессиональной деятельности
- Технического оснащения торговых организаций и охраны труда
- Товароведения

Оборудование учебных кабинетов:

Кабинет финансов, налогов и налогообложения: стол преподавателя, комплект мебели ученической, комплекты дидактических материалов по дисциплинам, печатные пособия, комплекты таблиц, карт, комплекты учебных видеофильмов по тематике учебных дисциплин

Кабинет маркетинга: стол преподавателя, комплект мебели ученической, комплекты дидактических материалов по дисциплинам, печатные пособия, комплекты таблиц, карт, комплекты учебных видеофильмов по тематике учебных дисциплин

Кабинет Стандартизации, метрологии и подтверждения соответствия: интерактивный мультимедийный комплекс (ноутбук, интерактивная доска, проектор), комплект мультимедийных учебных пособий для интерактивной доски, приборы, и учебные лабораторные наборы по тематике дисциплины, печатные пособия, комплекты таблиц, комплекты учебных видеофильмов по тематике учебных дисциплин, стол преподавателя, стол демонстрационный, стол лаборантский, комплект мебели ученической

Кабинет Бухгалтерского учета: стол преподавателя, комплект мебели ученической, комплекты дидактических материалов по дисциплинам, печатные пособия, комплекты таблиц, карт, комплекты учебных видеофильмов по тематике учебных дисциплин

Кабинет Организации коммерческой деятельности и логистики: стол преподавателя, комплект мебели ученической, комплекты дидактических материалов по дисциплинам, печатные пособия, комплекты таблиц, карт, комплекты учебных видеофильмов по тематике учебных дисциплин

Кабинет Правового обеспечения профессиональной деятельности: стол преподавателя, комплект мебели ученической, комплекты дидактических материалов по дисциплинам, печатные пособия, комплекты таблиц, карт, комплекты учебных видеофильмов по тематике учебных дисциплин

Кабинет Документационного обеспечения управления: стол преподавателя, комплект мебели ученической, комплекты дидактических материалов по дисциплинам, печатные пособия, комплекты таблиц, карт, комплекты учебных видеофильмов по тематике учебных дисциплин

Кабинет Статистики: стол преподавателя, комплект мебели ученической, комплекты дидактических материалов по дисциплинам, печатные пособия, комплекты таблиц, карт, комплекты учебных видеофильмов по тематике учебных дисциплин

Кабинет Экономики организации: стол преподавателя, комплект мебели ученической, комплекты дидактических материалов по дисциплинам, печатные пособия, комплекты таблиц, карт, комплекты учебных видеофильмов по тематике учебных дисциплин

Оборудование лаборатории

Лаборатория технического оснащения торговых организаций и охраны труда: стол преподавателя, комплект мебели ученической, интерактивная доска, комплекты дидактических материалов по дисциплинам, печатные пособия, комплекты таблиц, карт, комплекты учебных видеофильмов по тематике МДК, образцы торгового оборудования для продажи продовольственных и непродовольственных товаров, контрольно-кассовое оборудование (кассовые аппараты, сканеры штрих-кода, счетчики банкнот, просмотрные детекторы).

Лаборатория товароведения: стол преподавателя, комплект мебели ученической, интерактивная доска, комплекты дидактических материалов по дисциплинам, печатные пособия, комплекты таблиц, карт, нормативная документация по тематике ПМ, комплекты учебных видеофильмов, образцы и муляжи продовольственных и непродовольственных товаров, каталоги изделий, лабораторное и измерительное оборудование, раздаточный материал (бланки, схемы)

4.2. Общие требования к организации учебной практики

Организация учебной и производственной практики осуществляется образовательным учреждением в сроки, установленные рабочим учебным планом. Практику (учебную и производственную) обучающиеся проходят в предприятиях розничной и оптовой торговли, а также в отделах сбыта производственных организаций или в сфере услуг.

Практика является обязательным разделом профессиональных модулей, она представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся.

Цели и задачи, программы и формы отчетности определены по каждому виду практик.

Производственная практика проводится в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

Аттестация по итогам производственной практики проводится с учетом (или на основании) результатов, подтвержденных документами соответствующих организаций.

4.3. Кадровое обеспечение организации и проведения учебной практики

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой в образовательном учреждении: наличие высшего образования, соответствующего профилю модуля. Желательно наличие опыта работы в торговых организациях.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы отчетности	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Точность выполнения поручений руководителя / специалиста более высокой квалификации по установлению контактов с деловыми партнерами; - факт заключения договора; - предъявление претензий и санкций по результатам контроля выполнения соблюдения договоров в установленной форме.	отчет по практике, отзыв руководителя.	Проверка и защита отчета по практике
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	Объективность / точность / достоверность выявления потребности в товарах Соблюдение санитарно-эпидемиологических требований при размещении товарных запасов на хранение в соответствии с санитарными нормами и правилами.	отчет по практике, отзыв руководителя.	Проверка и защита отчета по практике
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	Правильность организации приёмки товаров по количеству и качеству Точность определения градаций качества товаров.	отчет по практике, отзыв руководителя.	Проверка и защита отчета по практике
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Точность определения соответствия вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли классификационной группировке.	отчет по практике, отзыв руководителя.	Проверка и защита отчета по практике
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Точность выполнения поручений руководителя / специалиста более высокой квалификации по оказанию основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли.	отчет по практике, отзыв руководителя.	Проверка и защита отчета по практике
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Точность выполнения поручений руководителя / специалиста более высокой квалификации по подготовке организации к добровольной сертификации	отчет по практике, отзыв руководителя.	Проверка и защита отчета по практике

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	Осуществление в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения в соответствии с профессиональными стандартами обслуживания.	отчет по практике, отзыв руководителя.	Проверка и защита отчета по практике
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Точность выполнения основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определения статистических величин, показателей вариации и индексов в соответствии с профессиональными стандартами обслуживания.	отчет по практике, отзыв руководителя.	Проверка и защита отчета по практике
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Последовательность выполнения технологических операций по приему, закупке и транспортировке товаров в соответствии с инструкциями	отчет по практике, отзыв руководителя.	Проверка и защита отчета по практике
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Эксплуатация торгово-технологического оборудования в соответствии с инструкциями.	отчет по практике, отзыв руководителя.	Проверка и защита отчета по практике

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей профессии.	Проверка и защита отчета по практике
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Обоснованность выбора вида, методов и приемов консультирования; Обоснованность выбора и оптимальность состава источников, необходимых для решения поставленной цели.	Проверка и защита отчета по практике
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области управления ассортиментом и оценки качества.	Проверка и защита отчета по практике
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации,	Эффективный поиск необходимой профессиональной информации.	Проверка и защита отчета по практике

необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Использование различных источников, включая электронные.	
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения	Проверка и защита отчета по практике
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Умение самоорганизации при планировании и входе выполнения поставленных задач. Осуществление развития профессиональных навыков при достижении поставленных целей. Умение анализировать и совершенствовать план личностного и профессионального развития.	Проверка и защита отчета по практике