

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Забелин Алексей Григорьевич  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 28.02.2022 11:04:40  
Уникальный программный ключ:  
672b4df4e1ca30b0f6cad5b6309d064a94afcfdbc652d927620ac07f8fdabb79

**АККРЕДИТОВАННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«МОСКОВСКИЙ ФИНАНСОВО-ЮРИДИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
МФЮА»**

**СОГЛАСОВАНО**  
Протокол согласования с  
ООО «Рандеву»  
от 17 мая 2021 г.

Утверждаю  
Ректор МФЮА  
  
А.Г.Забелин  
31.05.2021  


**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

для специальности  
**38.02.04 Коммерция (по отраслям)**  
базовой подготовки

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и менеджмента

Протокол от 17 мая 2021 г. № 5

Рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Минобрнауки России от 15.05.2014 № 539 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 25.06.2014, регистрационный № 32855)

Заведующий кафедрой: к.э.н., доцент Родина Е.Е.

Разработчик: Окнянская А.И.

Эксперты:

Внутренняя экспертиза: Николаева Н.Н., начальник УМО СПО

Внешняя экспертиза: Акжигитова А.Н., начальник отдела, ФГУП ЦНИИ «Центр» Минпромторг России

## СОДЕРЖАНИЕ

1	ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ.....	4
2	РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ.....	10
3	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ .....	13
4	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ.....	19
5	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ.....	27

# **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

## **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа учебной и производственной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения видов деятельности (ВД) и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

### **ВД.1: Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

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.

### **ВД.2: Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности**

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, формировать 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 решений.

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.

### **ВД.3: Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров**

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в 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 соблюдение 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 контролю.

### **ВД.4: Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих**

ПК 4.1 Участвовать в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, включая техническую и другую продукцию (оборудование, сырье, полуфабрикаты и др.).

ПК 4.2 Оказывать коммерческие услуги.

ПК 4.3 Содействовать покупке и продаже партий товаров (оптом).

ПК 4.4 Обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов, в том числе страховых и экспортных лицензий.

ПК 4.5 Выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации.

ПК 4.6 Организовывать предоставление транспортных средств, оказывать помощь в доставке товаров.

Рабочая программа может быть использована в дополнительном профессиональном образовании при повышении квалификации менеджеров и товароведов.

## **1.2. Цели и задачи – требования к результатам освоения учебной и производственной практики**

Для овладения указанным видом деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения программы учебной и производственной практики должен:

### **ВД.1: Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

**иметь практический опыт:**

приемки товаров по количеству и качеству;  
составления договоров;  
установления коммерческих связей;  
соблюдения правил торговли;  
выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;  
эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;

**уметь:**

устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;  
управлять товарными запасами и потоками;  
обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;  
оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, 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.

**ВД.2: Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности  
иметь практический опыт:**

оформления финансовых документов и отчетов;  
проведения денежных расчетов;  
расчета основных налогов;  
анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;  
выявления потребностей (спроса) на товары;  
реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;  
участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;  
анализа маркетинговой среды организации.

**уметь:**

составлять финансовые документы и отчеты;  
осуществлять денежные расчеты;  
пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;  
рассчитывать основные налоги;

анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;

применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;

выявлять, формировать и удовлетворять потребности;

обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;

проводить маркетинговые исследования рынка;

оценивать конкурентоспособность товаров;

**знать:**

сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;

финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;

основные положения налогового законодательства;

функции и классификацию налогов;

организацию налоговой службы;

методику расчетов основных видов налогов;

методологические основы финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;

составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;

средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;

методы изучения рынка, анализа окружающей среды;

конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;

этапы маркетинговых исследований, их результат;

управление маркетингом.

### **ВД.3: Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров**

**иметь практический опыт:**

определения показателей ассортимента;

распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;

оценки 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:**

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;

**знать:**

теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них;

виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания;

классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;

условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним;

особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров.

#### **ВД.4: Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих**

##### **иметь практический опыт:**

- установления деловых контактов;
- составления документов, связанных с куплей-продажей товаров, контрактов на оказание услуг;
- соблюдения действующего законодательства в области ведения бизнеса;
- расчета НДС, заполнения налоговой декларации;
- оформления отчетности по торговым операциям;
- организации погрузо-разгрузочных работ;
- участия в презентации торгового предложения, размещения рекламных средств, оформления витрин, демонстрационных стендов.

##### **уметь:**

- устанавливать деловые контакты,
- оформлять документы, связанные с куплей-продажей товаров, соглашения и контракты на оказание услуг и контролировать их выполнение;
- вести торговые операции с соблюдением действующих нормативных правовых актов, инструкции, касающиеся ведения бизнеса;
- составлять отчетность по торговым операциям;
- рассчитывать основные налоги; анализировать пути законного сокращения налогооблагаемого дохода;
- составлять рекламные материалы, выбирать наиболее приемлемые средства распространения рекламной информации;
- соблюдать требования к организации погрузо-разгрузочных работ;
- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования товаров.

##### **знать:**

- нормативные правовые акты, инструкции, касающиеся ведения бизнеса;
- методы установления деловых контактов;
- порядок оформления документов, связанных с куплей-продажей товаров и заключением договоров, соглашений и контрактов на оказание услуг;
- основы налогового законодательства;
- действующие формы учета и отчетности;
- виды рекламы, этапы планирования рекламной кампании, правовую базу в сфере рекламы;
- организацию погрузочно-разгрузочных работ;
- условия хранения и транспортировки товаров.



### **1.3. Количество часов на освоение программы учебной и производственной практики:**

#### **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

учебной практики – 1 неделя (36 часов), в том числе в форме практической подготовки – 1 неделя (36 ч)

Промежуточная аттестация в форме комплексного дифференцированного зачета.

производственной практики (по профилю специальности) – 3 недели (108 часов), в том числе в форме практической подготовки – 3 недели (108 ч).

Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета.

#### **Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности**

производственной практики (по профилю специальности) – 2 недели (72 часа), в том числе в форме практической подготовки – 2 недели (72 ч).

Промежуточная аттестация в форме комплексного дифференцированного зачета.

#### **Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров**

производственной практики (по профилю специальности) – 2 недели (72 часа), в том числе в форме практической подготовки – 2 недели (72 ч).

Промежуточная аттестация в форме комплексного дифференцированного зачета.

#### **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих**

учебной практики – 2 недели (72 часов), в том числе в форме практической подготовки – 2 недели (72 ч)

Промежуточная аттестация в форме комплексного дифференцированного зачета.

**Производственная практика (преддипломная) – 4 недели (144 часа),** в том числе в форме практической подготовки – 4 недели (144 ч)

Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения учебной и производственной практики является овладение обучающимися следующими видами деятельности: Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров, Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих, в том числе профессиональными и общими компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
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, формировать 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 решений
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 в 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 соблюдение 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 контролю
ПК 4.1.	Участвовать в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, включая техническую и другую продукцию (оборудование, сырье, полуфабрикаты и др.).
ПК 4.2.	Оказывать коммерческие услуги.
ПК 4.3.	Содействовать покупке и продаже партий товаров (оптом).
ПК 4.4.	Обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов, в том числе страховых и экспортных лицензий.
ПК 4.5	Выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации.
ПК 4.6	Организовывать предоставление транспортных средств, оказывать помощь в доставке товаров.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития

ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 8.	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения
ОК 9.	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения
ОК 10.	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь
ОК 11.	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

### Требования к формированию личностных результатов

<b>Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)</b>	<b>Код личностных результатов реализации программы воспитания</b>
Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.	<b>ЛР 1</b>
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.	<b>ЛР 2</b>
Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.	<b>ЛР 3</b>
Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».	<b>ЛР 4</b>
Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.	<b>ЛР 5</b>
Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.	<b>ЛР 6</b>
Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.	<b>ЛР 7</b>
Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.	<b>ЛР 8</b>
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.	<b>ЛР 9</b>
Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.	<b>ЛР 10</b>
Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.	<b>ЛР 11</b>
Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.	<b>ЛР 12</b>
<b>Личностные результаты</b>	

<b>реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности</b>	
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	<b>ЛР 13</b>
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	<b>ЛР 14</b>
Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий	<b>ЛР 15</b>

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

#### 3.1. Тематический план

Коды формируемых компетенций	Наименование профессионального модуля	Объем времени, отведенный на практику (в неделях, часах)
<b>ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью</b>		
ОК 1–12	Учебная практика	36
ПК 1.1 - 1.10	Производственная практика (по профилю специальности)	108
<b>ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</b>		
ОК 1–12	Производственная практика (по профилю специальности)	72
ПК 2.1 - 2.9		
<b>ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров</b>		
ОК 1–12	Производственная практика (по профилю специальности)	72
ПК 3.1 - 3.8		
<b>ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих</b>		
ОК 1–12	Учебная практика	72
ПК 4.1-4.7		
<b>Производственная практика (преддипломная)</b>		
ОК 1–12	Производственная практика (преддипломная)	144
ПК 1.1–1.10		
ПК 2.1–2.9		
ПК 3.1–3.8		
ПК 4.1-4.7		
<b>ВСЕГО:</b>		<b>504</b>

### 3.2. Содержание учебной и производственной практики

Виды деятельности	Вид практики	Виды работ	Количество часов (неделя)
<b>ПМ.01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью</b>	<b>Учебная практика</b>	Разработка схемы товародвижения от поставщика в оптовую и розничную сеть. Определение потребности в материальных ресурсах для предприятия и выбор поставщика. Разработка условий и составление договора поставки. Составление приемно-сдаточной и товарно-сопроводительной документации на товар. Определение количества и качества поступивших товаров, составление акта об установленном расхождении в количестве и качестве. Ознакомление с устройством и овладение навыками эксплуатации торгово-технологического оборудования.	<b>36/1 неделя</b>
	<b>Дифференцированный зачет (комплексный с УП.04)</b>		
	<b>Производственная практика (по профилю специальности)</b>	Ознакомление с предприятием: типом, специализацией, профилем, местом расположения. Ассортимент реализуемых товаров, перечень основных и дополнительных услуг. Работа в качестве продавца или кассира на торгово-технологическом оборудовании. Оценка рациональности использования торговой мебели с учетом профиля магазина. Ознакомление с устройством ККМ. Приемка товаров, ознакомление с сопроводительными документами. Подготовка товаров к продаже и рабочего места продавца. Продажа товаров. Обслуживание покупателей. Учет товаров и отчетности. Инвентаризация товаров. Изучение должностных обязанностей обслуживающего персонала.	<b>108/3 недели</b>
<b>Дифференцированный зачет</b>			
<b>ПМ.02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</b>	<b>Производственная практика (по профилю специальности)</b>	- оформление финансовых документов и отчетности; - проведение денежных расчетов; - выполнение расчета основных налогов; - выполнение анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации; - выявление потребностей (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	<b>72/2 недели</b>
	<b>Дифференцированный зачет (комплексный с ПП.03)</b>		
<b>ПМ.03. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохра-</b>	<b>Производственная практика (по профилю специальности)</b>	1. Определение показателей ассортимента. 2. Изучение формирования ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации.	<b>72/2 недели</b>

<p><b>няемости товаров</b></p>		<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Распознавание товаров по ассортиментной принадлежности.</li> <li>4. Оценка качества товаров в соответствии с установленными требованиями.</li> <li>5. Установление градаций качества.</li> <li>6. Определение факторов качества товаров и их классификация.</li> <li>7. Изучение методов определения качества продукции различными методами.</li> <li>8. Обеспечение надлежащего качества и сохранности товара.</li> <li>9. Оформление товарно-сопроводительных документов и маркировка</li> <li>10.Расшифровка маркировочных обозначений.</li> <li>11.Контроль режима и сроков хранения товаров.</li> <li>12.Участие в обеспечении соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке и срокам хранения.</li> <li>13. Определение химических, физических, физико-химических и биологических свойств товаров</li> <li>14. Выбор номенклатуры потребительских свойств товаров</li> </ol>	
<p><b>Дифференцированный зачет (комплексный с ПП.02)</b></p>			
<p><b>ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих</b></p>	<p><b>Учебная практика</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- соблюдать правила техники безопасности;</li> <li>- производить расчет с покупателями за товары и услуги;</li> <li>- получать деньги за товар;</li> <li>-осуществлять подготовку контрольно-кассовой техники (ККТ) различных видов к работе с соблюдением правил охраны труда и техники безопасности;</li> <li>- работать на ККТ различных видов: автономных, пассивных системных, активных системных (компьютеризированных кассовых машинах – POS терминалах), фискальных регистраторах;</li> <li>- выполнять наличные расчетные операции с покупателями;</li> <li>- выполнять расшифровку обязательных реквизитов чека;</li> <li>- пробивать чек на покупку;</li> <li>- выдавать сдачу;</li> <li>- производить возврат денег по неиспользованному чеку;</li> <li>-подсчитывать деньги и сдавать их в установленном порядке;</li> <li>-выполнять безналичные расчетные операции с покупателями;</li> <li>- сверять сумму реализации с показаниями кассовых счетчиков;</li> <li>- проверять исправность кассового аппарата;</li> <li>- заправлять контрольную и чековую ленты;</li> <li>- записывать показания счетчиков;</li> <li>-производить перевод нумератора на нули и устанавливать дотатор;</li> <li>- устранять мелкие неисправности контрольно-кассовой машины;</li> <li>- осуществлять заключительные операции при работе на ККТ;</li> <li>- оформлять документы по кассовым операциям;</li> <li>- получать разменную монету и размещать ее в кассовом ящике;</li> <li>-знакомиться с ассортиментом имеющихся товаров и ценами на них;</li> <li>-формировать ассортимент различных групп продовольственных/непродовольственных това-</li> </ul>	<p><b>72/2 недели</b></p>



	ров.	
<b>Дифференцированный зачет (комплексный с УП.01)</b>		
<b>Производственная практика (преддипломная)</b>		
<b>Вводное занятие</b>	<p><b>Общая характеристика предприятия, задачи, функции.</b>  <b>Ознакомление с торговой организацией</b>  Инструктаж о прохождении учебной практики. Инструктаж обучающихся по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка.  Ознакомление с предприятием: его типом, специализацией, профилем, местом расположения, контингентом обслуживания, режимом работы, перечнем основных и дополнительных услуг розничной торговли. 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.  Краткая история его создания и деятельности. Организационная структура управления предприятием и его юридический статус. Основные виды деятельности.  1. Составить схему управления предприятием.  Задачи и функции предприятия в соответствии с Уставом.</p>	6
<b>Тема 1. Организационно-экономическая характеристика торгового предприятия</b>	<p>1. Дать характеристику промышленного (оптового, розничного) предприятия.  2. Дать характеристику внешней среды  3. Проанализировать технико-экономические показатели деятельности предприятия за три предшествующие года  4. Изучить организационную структуру управления с указанием отделов, должностей и местонахождения руководящего персонала;  5. Описать кадровый потенциал предприятия и его формирование  6. Проанализировать коммуникации между уровнями управления и подразделений; между предприятием и внешней средой  7. Изучить способы защиты коммерческой тайны.  Рассчитать показатели</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• инфраструктуры коммерческой деятельности,</li> <li>• товарооборота,</li> <li>• статистики, финансов и кредита,</li> </ul> <p>эффективности коммерческой деятельности,  <b>Отчётная документация (приложения к отчёту)</b>  Устав организации (организационный документ)  Свидетельство о регистрации предприятия.  Свидетельство о постановке на налоговый учет  Схема организационной структуры.  Должностные инструкции  Лицензии</p>	24
<b>Тема 2. Организация экономической и</b>	<p>1. Выявить методы изучения и прогнозирования покупательского спроса;  2. Изучить порядок определения целевых сегментов рынка (приоритетность различных сегментов рынка) и их состав,</p>	18

<p><b>маркетинговой деятельности торгового предприятия</b></p>	<p>характеристика основных групп покупателей;</p> <p>3. Дать характеристику сегмента рынка торгового предприятия</p> <p>4. Дать характеристику клиентов и конкурентов</p> <p>5. Изучить стратегию ценообразования, факторы, определяющие решения по ценам цены на производимую продукцию, метод их формирования.</p> <p>6. Изучить инструменты продвижения товаров и услуг предприятия</p> <p>Рассчитать показатели:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• характеризующие тип рынка</li> <li>• рыночных цен и тарифов на товары и услуги</li> </ul> <p>эффективности использования инструментов продвижения товаров</p> <p><b>Отчётная документация (приложения к отчёту)</b></p> <p>Рекламные материалы</p>	
<p><b>Тема 3. Организация коммерческих и хозяйственных связей, порядок ведения договорной работы на предприятии.</b></p>	<p>1. Изучить и проанализировать основные этапы договорной работы;</p> <p>2. Изучить организацию заключения договоров на предприятии;</p> <p>3. Изучить порядок учета и исполнения договоров, взыскания штрафных санкций и убытков.</p> <p>4. Выявить и проанализировать источники закупки товаров,</p> <p>5. Определить спрос покупателей, провести анкетный опрос покупателей с целью изучения спроса на конкретный товар и проанализировать полученные материалы;</p> <p>6. Изучить порядок закупки товаров на торговом предприятии;</p> <p>7. Изучить условия взаимодействия с конкретными поставщиками;</p> <p>8. Принять участие в формировании и предоставлении заказов поставщикам или заключении с ними договоров,</p> <p>9. Принять участие в осуществлении контроля за поставками и ведением претензионной работы,</p> <p>10. Изучить методы стимулирования сбыта у поставщиков;</p> <p>11. Изучить методы доставки товаров в торговое предприятие и виды используемых маршрутов;</p> <p>12. Принять участие в организации доставки товаров от поставщика (или отгрузки товаропроизводителю) и ознакомиться с транспортно-экспедиционными операциями на этапах отправления и приемки товаров, при доставке их автомобильным и железнодорожным транспортом.</p> <p>13. Дать характеристику устройства и планировки торгового, складского помещения;</p> <p>14. Изучить порядок применения автоматизированной системы идентификации товаров;</p> <p>15. Проанализировать техническую оснащённость предприятия, оснащённость специальным программным обеспечением персональных компьютеров;</p> <p>16. Ознакомиться с комплексом операций, связанных с подготовкой к приемке и приемкой товаров, размещением их на хранение, организацией хранения и подготовкой к отпуску товарополучателям (для предприятий оптовой торговли);</p> <p>17. Принять участие в приемке товаров на склад (в магазин), выполнить проверку товаров по количеству и качеству, оформить приемо-сдаточные документы, регистрацию принятых товаров;</p> <p>18. Изучить принципы хранения товаров: планирование складской площади, размещение;</p> <p>19. Изучить организацию работ по продаже товаров методами, существующими в предприятии и способствующими увеличению товарооборота и прибыли;</p> <p>20. Ознакомиться с оформлением документов и учетом товаров в процессе продажи;</p> <p>21. Охарактеризовать технологический процесс в торговом предприятии (в виде схемы)</p>	<p>30</p>

	<p>22. Проанализировать использование в магазине инструментов мерчендайзинга: правила выкладки, расположение отделов, атмосфера в магазине, использование</p> <p>Рассчитать показатели эффективности использования торговой, складской площади и оборудования;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• внутри магазинной рекламы и т.д.</li> </ul> <p>техничко-экономические показатели работы склада.</p> <p><b>Отчётная документация (приложения к отчёту)</b></p> <p>Схема технологического процесса в торговом предприятии</p>	
<p><b>Тема 4. Формирование ассортимента, оценка качества и маркировка товаров на предприятии.</b></p>	<p>1. Изучить ассортимент товаров и услуг предприятия и его характеристики;</p> <p>2. Изучить принципы и факторы, влияющие на формирование ассортимента на предприятии и источники товароснабжения; периодичность и причины изменения ассортимента;</p> <p>3. Ознакомится с управлением товарными запасами на предприятии (информация о состоянии товарных запасов, использование ее для правильного определения объема закупок);</p> <p>4. Проанализировать показатели формирования ассортимента товаров (коэффициенты полноты и стабильности ассортимента).</p> <p>5. Установить порядок приемки партии товаров по качеству;</p> <p>6. Принять участие в оценке качества товаров в соответствии с нормативными документами;</p> <p>7. Установить условия, сроки хранения, санитарно-эпидемиологические требования к товарам с целью обеспечения их сохранности;</p> <p>8. Определить возможное количество товарных потерь по группе товаров.</p> <p>9. Разработать мероприятия по предупреждению и снижению товарных потерь на предприятии;</p> <p>10. Определить соответствие содержания сопроводительных документов и информации на маркировке товара;</p> <p>Заполнить график учета санитарно – эпидемиологического состояния товаров и упаковки (группы по выбору).</p> <p><b>Отчётная документация (приложения к отчёту)</b></p> <p>1. Ассортиментный перечень</p> <p>2. Сертификаты, декларации</p> <p>3. Товарно-сопроводительные документы.</p> <p>График учета санитарно – эпидемиологического состояния товаров и упаковки</p>	12
<p><b>Тема 5 Индивидуальное задание (тема ВКР студента)</b></p>	<p>Проведение работ, связанных с выполнением ВКР</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Подбор материала для ВКР</li> </ul> <p>Оформление дневника-отчета по практике</p>	36
<p><b>Оформление дневника-отчета по практике</b></p>	<p>– выполнить практические зачетные задания;</p> <p>– собрать и оформить приложения для дневника-отчета</p> <p>– оформить дневник-отчет согласно требованиям</p>	12
<p><b>Дифференцированный зачет</b></p>	<p>Оценка результатов практики в форме защиты дневника-отчета</p>	6
<p><b>Итого</b></p>		<b>144/4 недели</b>

## 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

### 4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы предполагает проведение производственной практики на предприятиях/организациях на основе прямых договоров, заключаемых между образовательным учреждением и каждым предприятием/организацией, куда направляются обучающиеся. В период прохождения практики студенты исполняют обязанности директора по коммерческой работе, начальника торгово-коммерческого отдела, товароведа, администратора, специалистов, осуществляющих контроль за качеством продукции и торговой деятельности и т.п.

Учебная практика	Договор	АНО "Вектор Технологий"
Производственная практика (по профилю специальности)	Договор	ООО "Робомаркет"
Производственная практика (преддипломная)	Договор	ООО "АвтоБосс"

### 4.2. Информационное обеспечение обучения

#### Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

##### ПМ.01 Организация и управление торгово-сбыточной деятельностью

##### Учебная практика

##### Основная литература

Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 284 с. — ISBN 978-5-394-03076-5. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/85610>

Грибанова, И. В. Организация и технология торговли : учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. — 3-е изд. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 203 с. — ISBN 978-985-503-549-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93405>

Башаримова, С. И. Организация торговли. Практикум : учебное пособие / С. И. Башаримова, Я. В. Грицкова, М. В. Дасько. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 295 с. — ISBN 978-985-503-941-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93390>

Левкин, Г. Г. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для СПО / Г. Г. Левкин, А. Н. Ларин. — Саратов : Профобразование, 2017. — 140 с. — ISBN 978-5-4488-0171-6. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/73757>

##### Дополнительная литература

Кент, Т. Розничная торговля : учебник / Т. Кент, О. Омар. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 719 с. — ISBN 978-5-238-01000-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/81845.html>

Мезенцева, О. В. Экономический анализ в коммерческой деятельности : учебное пособие для СПО / О. В. Мезенцева, А. В. Мезенцева ; под редакцией А. И. Кузьмина. — 2-е изд. — Саратов, Екатеринбург :

**Производственная практика (по профилю специальности)**

Профобразование, Уральский федеральный университет, 2019. — 230 с. — ISBN 978-5-4488-0472-4, 978-5-7996-2896-3. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/87910>  
Киселева, Л. Г. Экономический анализ и оценка результатов коммерческой деятельности : учебное пособие / Л. Г. Киселева. — Саратов : Вузовское образование, 2017. — 99 с. — ISBN 978-5-4487-0061-3. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/68930>

**Основная литература**

Грибанова, И. В. Организация и технология торговли : учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. — 3-е изд. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 203 с. — ISBN 978-985-503-549-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93405>

Башаримова, С. И. Организация торговли. Практикум : учебное пособие / С. И. Башаримова, Я. В. Грицкова, М. В. Дасько. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 295 с. — ISBN 978-985-503-941-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93390>

Солопова, В. А. Охрана труда : учебное пособие для СПО / В. А. Солопова. — Саратов : Профобразование, 2019. — 125 с. — ISBN 978-5-4488-0353-6. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/86204>

Охрана труда : учебное пособие для СПО / составители А. Б. Булгаков, В. Н. Аверьянов. — Саратов : Профобразование, 2021. — 197 с. — ISBN 978-5-4488-1137-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/105148>

**Дополнительная литература**

Андруш, В. Г. Охрана труда : учебник / В. Г. Андруш, Л. Т. Ткачёва, К. Д. Яшин. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 336 с. — ISBN 978-985-503-879-6. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/94323>

Сатонина, Н. Н. Охрана труда : учебное пособие для СПО / Н. Н. Сатонина, А. В. Султанова, О. С. Чечина. — Саратов : Профобразование, 2021. — 160 с. — ISBN 978-5-4488-1242-2. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/106846>

Кривова, М. А. Охрана труда : учебное наглядное пособие для СПО / М. А. Кривова, Д. А. Мельникова, Н. Г. Яговкин. — Саратов : Профобразование, 2022. — 156 с. — ISBN 978-5-4488-1397-9. — Текст : электронный // ЭБС PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/116280>

Бочкарева, Н. А. Техническое оснащение организаций общественного питания и охрана труда : учебник для СПО / Н. А. Бочкарева. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 301 с. — ISBN 978-5-4488-0829-6, 978-5-4497-0505-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/94724>  
Девятловский, Д. Н. Коммерческая деятельность предприятия (органи-

зации) : учебное пособие / Д. Н. Девятловский. — Красноярск : Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнева, 2020. — 98 с. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/107203.html>

## **ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности**

### **Производственная практика (по профилю специальности)**

#### **Основная литература**

Финансы организаций : учебное пособие / В. В. Позняков, Л. Г. Колпина, В. К. Ханкевич, В. М. Марочкина ; под редакцией В. В. Познякова. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 331 с. — ISBN 978-985-503-912-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93402>

Заболотни, Г. И. Налоги и налогообложение : учебное пособие для СПО / Г. И. Заболотни. — Саратов : Профобразование, 2022. — 87 с. — ISBN 978-5-4488-1384-9. — Текст : электронный // ЭБС PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/116267>

Налоги и налогообложение : практикум для СПО / Е. И. Комарова, Н. Д. Стеба, Н. В. Пивоварова, Ю. А. Федосеева. — Саратов : Профобразование, 2020. — 129 с. — ISBN 978-5-4488-0615-5. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/91896>

Назарова, А. В. Налоги и налогообложение : учебное пособие для СПО / А. В. Назарова. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 86 с. — ISBN 978-5-4486-0363-1, 978-5-4488-0207-2. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/76995>.

Дмитриева, И. Е. Финансы : учебное пособие / И. Е. Дмитриева, Е. А. Ярошенко. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 317 с. — ISBN 978-5-4497-0580-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/95599.html>

Выгодчикова, И. Ю. Анализ финансового состояния предприятия : учебное пособие для СПО / И. Ю. Выгодчикова. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2021. — 59 с. — ISBN 978-5-4488-0975-0, 978-5-4497-0829-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/101761>

Анализ эффективности и рисков финансово-хозяйственной деятельности : учебное пособие для СПО / Е. В. Смирнова, В. М. Воронина, О. В. Федорищева, И. Ю. Цыганова. — Саратов : Профобразование, 2020. — 165 с. — ISBN 978-5-4488-0530-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/91848>

Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности : учебник / Г. В. Савицкая. — 4-е изд. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 373 с. — ISBN 978-985-503-942-7. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93422>

Мазилкина, Е. И. Маркетинг : учебник для СПО / Е. И. Мазилкина. — Саратов : Профобразование, 2020. — 232 с. — ISBN 978-5-4488-0726-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/88760>

Захарова, И. В. Маркетинг : учебное пособие для СПО / И. В. Захарова. — Саратов : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2019. — 152 с. — ISBN 978-5-4488-0383-3, 978-5-4497-0221-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/86471>

Захарова, Ю. А. Торговый маркетинг: эффективная организация продаж : практическое пособие / Ю. А. Захарова. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020. — 133 с. — ISBN 978-5-394-03575-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/87620.html>

#### **Дополнительная литература**

Коробейникова, Е. В. Финансы : учебное пособие / Е. В. Коробейникова, Т. В. Жирнова. — Самара : Самарский государственный технический университет, ЭБС АСБ, 2020. — 240 с. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/105087.html>

Строгонова, Е. И. Финансы : учебное пособие для обучающихся по направлению подготовки «Экономика» / Е. И. Строгонова. — Краснодар, Саратов : Южный институт менеджмента, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 86 с. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/76925.html>

Биткина, И. К. Финансы организаций. Практикум : учебное пособие для среднего профессионального образования / И. К. Биткина. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 123 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10975-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblioonline.ru/bcode/456263>

Финансы : учебное пособие / Е. С. Вдовина, М. В. Ершова, Н. И. Куликов, Л. А. Макарова. — Тамбов : Тамбовский государственный технический университет, ЭБС АСБ, 2018. — 97 с. — ISBN 978-5-8265-1873-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/94386.html>

Налоги и налогообложение : методические рекомендации по выполнению практических работ / составители Е. Д. Железная. — Сочи : Сочинский государственный университет, 2020. — 48 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/106577>

Цветова, Г. В. Налоги и налогообложение : учебное пособие / Г. В. Цветова, Е. П. Макарова. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 110 с. — ISBN 978-5-4486-0072-2. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/70271>

Заббарова, О. А. Налоги и налогообложение : учебное пособие / О. А. Заббарова. — Саратов : Вузовское образование, 2018. — 244 с. — ISBN 978-5-4487-0318-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/77440>

Дмитриева, И. Е. Финансы, денежное обращение и кредит : учебное пособие для СПО / И. Е. Дмитриева. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 190 с. — ISBN 978-5-4488-0850-0, 978-5-4497-0595-2. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/95600>

Мезенцева, О. В. Экономический анализ в коммерческой деятельности : учебное пособие для СПО / О. В. Мезенцева, А. В. Мезенцева ; под редакцией А. И. Кузьмина. — 2-е изд. — Саратов, Екатеринбург :

Профобразование, Уральский федеральный университет, 2019. — 230 с. — ISBN 978-5-4488-0472-4, 978-5-7996-2896-3. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/87910>

Турманидзе, Т. У. Финансовый анализ : учебник / Т. У. Турманидзе. — 2-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 288 с. — ISBN 978-5-238-02358-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/71240.html>

Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами : учебное пособие для вузов / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. — 2-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 639 с. — ISBN 978-5-238-01251-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/74948.html>

Основы маркетинга : лабораторный практикум для СПО / составители Г. Т. Анурова, О. С. Спицына. — Саратов : Профобразование, 2019. — 103 с. — ISBN 978-5-4488-0318-5. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/86143>

Власов, В. Б. Основы маркетинга : учебное пособие / В. Б. Власов, С. Ю. Нерозина. — Воронеж : Воронежский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2021. — 68 с. — ISBN 978-5-7731-0918-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/111482.html>

Мансуров, Р. Е. Технологии маркетинга : практикум / Р. Е. Мансуров. — 2-е изд. — Москва, Вологда : Инфра-Инженерия, 2021. — 184 с. — ISBN 978-5-9729-0675-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/115224.html>

Егорова, М. М. Маркетинг : учебное пособие / М. М. Егорова, Е. Ю. Логинова, И. Г. Швайко. — 2-е изд. — Саратов : Научная книга, 2019. — 159 с. — ISBN 978-5-9758-1744-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/81021.html>

Гончарова, Л. А. Маркетинг : учебное пособие / Л. А. Гончарова, В. С. Чангли, А. В. Прокопенко. — Макеевка : Донбасская национальная академия строительства и архитектуры, ЭБС АСВ, 2019. — 218 с. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/92339.html>

#### **Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров**

**Производственная практика (по профилю специальности)**

#### **Основная литература**

Грибанова, И. В. Товароведение : учебное пособие / И. В. Грибанова, Л. И. Первойкина. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 359 с. — ISBN 978-985-503-909-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93399>

Рябкова, Д. С. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров : учебник для СПО / Д. С. Рябкова, Г. Г. Левкин. — Саратов : Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 200 с. — ISBN 978-5-4486-0533-8, 978-5-4488-0226-3. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/80293>

Минько, Э. В. Теоретические основы товароведения : учебное пособие для СПО / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — Саратов : Профобразование, 2017. — 156 с. — ISBN 978-5-4488-0148-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО



PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/70617>

#### **Дополнительная литература**

Аксёнова, Л. И. Товароведение непродовольственных товаров : учебное пособие / Л. И. Аксёнова, Н. А. Сариева, Г. В. Герлиц. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2020. — 452 с. — ISBN 978-985-7234-20-2. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО

PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/100373>

Макарова, Н. В. Товароведение продовольственных товаров и продукции общественного питания : учебное пособие для СПО / Н. В. Макарова, Т. О. Быкова. — Саратов : Профобразование, 2021. — 184 с. — ISBN 978-5-4488-1265-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/106865>

Щетилина, И. П. Товароведение продовольственных товаров. Практикум : учебное пособие / И. П. Щетилина. — Воронеж : Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2018. — 112 с. — ISBN 978-5-00032-354-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/86287>

### **ПМ04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих**

#### **Учебная практика**

#### **Основная литература**

Грибанова, И. В. Организация и технология торговли : учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. — 3-е изд. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 203 с. — ISBN 978-985-503-549-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93405>

Башаримова, С. И. Организация торговли. Практикум : учебное пособие / С. И. Башаримова, Я. В. Грицкова, М. В. Дасько. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 295 с. — ISBN 978-985-503-941-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93390>

Кент, Т. Розничная торговля : учебник / Т. Кент, О. Омар. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 719 с. — ISBN 978-5-238-01000-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/81845.html>

#### **Дополнительная литература**

Захарова, Ю. А. Торговый маркетинг: эффективная организация продаж : практическое пособие / Ю. А. Захарова. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020. — 133 с. — ISBN 978-5-394-03575-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/87620.html>

Охрана труда : учебное пособие для СПО / составители А. Б. Булгаков, В. Н. Аверьянов. — Саратов : Профобразование, 2021. — 197 с. — ISBN 978-5-4488-1137-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/105148>

#### **Интернет-ресурсы:**

[www.gks.ru](http://www.gks.ru) – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ

[www.marketcenter.ru](http://www.marketcenter.ru) – Сайт Системы межрегиональных маркетинговых центров

[www.sostav.ru](http://www.sostav.ru) – Сайт посвящен проблемам маркетинга и рекламы

[www.4p.ru](http://www.4p.ru) – Сайт электронного журнала по маркетингу

[www.admarket.ru](http://www.admarket.ru) – Сайт Клуба журналистов, пишущих в центральной прессе о маркетинге и рекламе  
[www.marketer.ru](http://www.marketer.ru) – Сайт посвящен проблематике Интернет-маркетинга  
<http://www.rtpress.ru> - Российская торговля;  
<http://www.torgrus.ru> - Новости и технологии торгового бизнеса;  
<http://www.modul-ek.ru> – Торговое оборудование.  
<http://dic.academic.ru/> - сайт: онлайн-словари и энциклопедии;  
<http://ussr-encyclopedia.ru/> - большая советская энциклопедия;  
<https://ru.wikipedia.org/> - свободная энциклопедия;  
Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)  
Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru)  
Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)  
[http:// www. budgetrf. ru](http://www.budgetrf.ru) - Мониторинг экономических показателей;  
[http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) - Деловая пресса;  
Справочно-правовая система «Кодекс», «Эксперт-Торговля» «Консультант+»;  
[http:// www. nta -rus. ru](http://www.nta-rus.ru) - Национальная торговая ассоциация;  
[http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru) - РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);  
[http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) - Российская торговля;  
[http://www. Lorgrus.ru](http://www.Lorgrus.ru) - Новости и технологии торгового бизнеса  
<http://www.ohr.econavt.ru> - Инструкции и учебные фильмы по охране труда

#### **Периодические издания**

1. Российский экономический журнал
2. Управление продажами
3. Реклама. Теория и практика
4. PR и реклама. Практические аспекты

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки резуль- тата	Формы и методы контроля и оценки
1	2	3
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- навыки делового общения;</li> <li>- грамотность составления договоров, предъявления претензий и санкций</li> </ul>	экспертная оценка выполнения индивидуальных работ; отчет по практике
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	<ul style="list-style-type: none"> <li>- навыки построения и применения логистических цепей и схем, обеспечивающих рациональную организацию материальных потоков;</li> <li>- знание современных складских технологий</li> <li>- навыки расчета уровня товарных запасов;</li> <li>- знание приемов вскрытия и укладки тары на хранение</li> </ul>	
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- грамотность оформления договоров поставки товаров, составления заявки на завоз товаров;</li> <li>- навыки организации приемки товаров по количеству и качеству;</li> <li>- умение работать с сопроводительными документами при приемке товаров по количеству;</li> <li>- умение работать с документами, подтверждающими безопасность товаров;</li> <li>- знания особенностей приемки основных видов товаров</li> </ul>	
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	- знания основных видов, классов и типов организаций розничной и оптовой торговли	
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- знания основных операций по оптовым поставкам товаров</li> <li>- знания методов поставки товаров оптовым покупателям и оказываемые им услуги;</li> <li>- знания товароснабжения розничной торговли;</li> <li>- знания основных правил продажи товаров</li> </ul>	
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	- знания основных этапов подготовки организации к добровольной сертификации услуг.	
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- навыки делового и управленческого общения;</li> <li>- знания методов, средств и приемов менеджмента</li> </ul>	
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- знания основных методов и приемов статистики;</li> <li>- владение основными способами сбора, обработки, анализа и наглядного представления информации;</li> <li>- умения выполнять статистические расчеты</li> </ul>	

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- знания логистических цепей и схем, современных складских технологий, логистических процессов;</li> <li>- знания основ закупочной и коммерческой логистики</li> </ul>	
ПК 1.10. Эксплуатировать торговотехнологическое оборудование.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- знания классификации торговотехнологического оборудования, норм охраны труда</li> </ul>	
ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей), участвовать в их инвентаризации	<ul style="list-style-type: none"> <li>– обоснованность выбора данных бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности;</li> <li>– соблюдение последовательности действий при проведении учета товаров;</li> <li>– соответствие оформления документации по учету товаров установленным требованиям (стандартам);</li> <li>– соблюдение последовательности действий при проведении инвентаризации;</li> <li>– соответствие оформления результатов инвентаризации установленным требованиям (стандартам)</li> </ul>	Проверка отчета, проверка освоенных умений на рабочем месте специалиста
ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем	<ul style="list-style-type: none"> <li>– соответствие оформления организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов установленным требованиям (стандартам);</li> <li>– правильность составления организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов;</li> <li>– организация хранения организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов в соответствии с установленными требованиями (стандартами);</li> <li>– грамотность и скорость составления и оформления организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов при работе с автоматизированными системами</li> </ul>	
ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов	<ul style="list-style-type: none"> <li>– обоснованность выбора экономических методов в конкретных практических ситуациях;</li> <li>– правильность расчета микроэкономических показателей;</li> <li>– полнота анализа микроэкономических показателей;</li> <li>– полнота анализа рынков ресурсов</li> </ul>	
ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату	<ul style="list-style-type: none"> <li>– правильность расчета основных экономических показателей коммерческой организации;</li> <li>– правильность расчета цены продукции;</li> <li>– правильность расчета заработной платы сотрудников и ФОТ предприятия</li> </ul>	
ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации. Формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	<ul style="list-style-type: none"> <li>– правильность определения потребности;</li> <li>– правильность выявления типа маркетинга в соответствии с потребностями потребителя;</li> <li>– аргументированность формирования</li> </ul>	

	спроса; – аргументированность выбора методов стимулирования сбыта	
ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	– логичность обоснования целесообразности использования маркетинговых коммуникаций; – правильность применения маркетинговых коммуникаций	
ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	– правильность соблюдения последовательности проведения маркетинговых исследований; – обоснованности принятия маркетинговых решений	
ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей. Оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации	– обоснованность принятия решений при реализации сбытовой политики; – правильность оценки конкурентоспособности товаров; – правильность оценки конкурентных преимуществ 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	– обоснованность выбора методов и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности; – соблюдение последовательности действий при осуществлении денежных расчетов с покупателями; – правильность составления финансовой документации и отчетности в соответствии требованиями (стандартами)	
<b>Требования к результатам освоения (профессиональные компетенции)</b>		<b>Функциональная принадлежность оценочного средства</b>
ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров		Дифференцированный зачет Экзамен по модулю
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 соблюдение 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 контролю		
<b>Требования к результатам освоения (иметь практический опыт, должен уметь, знать)</b>		<b>Функциональная принадлежность оценочного средства</b>
<b>ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих</b>		
ПК 4.1 Участвовать в работе по установлению необходимых деловых		экспертная оценка

вых контактов между покупателями и продавцами товаров, включая техническую и другую продукцию (оборудование, сырье, полуфабрикаты и др.).	выполнения индивидуальных работ; отчет по практике
ПК 4.2 Оказывать коммерческие услуги.	
ПК 4.3 Содействовать покупке и продаже партий товаров (оптом).	
ПК 4.4 Обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов, в том числе страховых и экспортных лицензий.	
ПК 4.5 Выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации.	
ПК 4.6 Организовывать предоставление транспортных средств, оказывать помощь в доставке товаров.	

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; - активность, инициативность в процессе освоения профессиональной деятельности; - наличие высоких результатов при освоении учебных дисциплин и профессиональных модулей; - наличие положительных отзывов по итогам производственной практики	Оценка результатов деятельности обучающегося при выполнении работ на различных этапах учебной и производственной практики
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	-выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области организации и проведения экономической и маркетинговой деятельности; -оценка эффективности и качества выполнения профессиональных задач	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	-решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области организации и проведения экономической и маркетинговой деятельности	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	-эффективный поиск необходимой информации; -использование различных источников, включая электронные	
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	осуществлять поиск информации в сети Интернет; использовать электронную почту; применять средства защиты документов электронного офиса;	
ОК 6. Работать в коллективе	взаимодействие:	

и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	– с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения; – с потребителями и коллегами в ходе производственной практики
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	-организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля; -ориентация на обучение в течение всей жизни
ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения	основы здорового образа жизни; условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для специальности; грамотность использования средств профилактики перенапряжения
ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения	– адекватность понимания общего смысла четко произнесенных высказываний на известные профессиональные темы); – адекватность применения нормативной документации в профессиональной деятельности; – точно, адекватно ситуации обосновывать и объяснить свои действия (текущие и планируемые); правильно писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы
ОК 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь	-использование в речи специальных терминов в соответствии со спецификой получаемой профессии; -отсутствие недостатков в развитии речи
ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций	– точность соблюдения правил экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; эффективность обеспечения ресурсосбережения на рабочем месте
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	-соблюдение норм действующего законодательства; -учёт в профессиональной деятельности обязательных требований нормативных документов, стандартов, технических условий