

Министерство образования Саратовской области
Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Саратовской области
«Саратовский техникум отраслевых технологий»

СОГЛАСОВАНО

Зам. директора по УПР
Каз Казакулова С.И.
« 30 » 08 2024 г.



Директор
Иванова Л.Г..
« 30 » 08 2024 г.

РАССМОТРЕНО

На заседании ПЦК
Председатель Мол Солдатова Л.А.
« 30 » 08 2024 г.

ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

на 2024-2027 учебные года
По специальности 38.02.08 Торговое дело

- ПМ. 01. Организация и осуществление торговой деятельности УП.01.
Организация и осуществление торговой деятельности Количество часов
по УП.01- 72 часа
- ПМ 02. Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по
выбору)
УП 02. Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по
выбору)
Количество часов по УП.02- 72 часа
- ПМ. 03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с
клиентами (по выбору)
УП.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
(по выбору)
Количество часов по УП.03- 72 часа
- ПМ.04 Выполнение работ по профессии 17351 Продавец непродовольственных товаров
УП.04 Выполнение работ по профессии 17351 Продавец непродовольственных товаров
Количество часов по УП.04- 36 часов
- ПМ. 05 Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала УП.05
Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала Количество
часов по УП.05- 36 часов

Рабочая программа учебной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования **38.02.08 Торговое дело**, утвержденного приказом приказом Минпросвещения России от 19.07.2023 N 548 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело" (Зарегистрировано в Минюсте России 22.08.2023 N 74906), положения о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования ГАПОУ СО «ПАТ»

Организация-разработчик: ГАПОУ СО «ПАТ»

Разработчики: Бадякшина Е.А, Солдатова Л.А

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	11
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	13
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	16
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	18

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

- **Область применения программы**

Рабочая программа учебной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.08 Торговое дело**, в части освоения квалификации **Специалист торгового дела** и основных видов профессиональной деятельности (ВПД):

ВПД 1 Организация и осуществление торговой деятельности.

ВПД 2 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору).

ВПД 3 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору).

ВПД 4 Выполнение работ по профессии 17351 Продавец непродовольственных товаров

ВПД 5 Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала

- **Цели и задачи учебной практики:** формирование у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений в рамках модулей ППССЗ СПО по основным видам профессиональной деятельности для освоения квалификации Специалист торгового дела, обучение трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для соответствующей специальности и необходимых для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной специальности.

Требования к результатам освоения учебной практики

В результате прохождения учебной практики по видам профессиональной деятельности обучающихся должен **уметь**:

ВПД	Требования к умениям
Организация и осуществление торговой деятельности	Пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; Проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; Обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы; Анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; Создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; Составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; Обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; Обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов. Применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; Осуществлять выбор поставщиков; Оформлять заказы на поставку товаров с применением

компьютерных программ;

Составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. С использованием современных технических средств;

Создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;

Обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;

Работать в единой информационной системе;

Применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;

Составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;

Обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;

Описывать объект закупки;

Разрабатывать закупочную документацию;

Работать в единой информационной системе;

Взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;

Анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;

Формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;

Проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);

Классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;

Разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;

Осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;

Осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;

Подготавливать коммерческие предложения, запросы;

Оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов;

Составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;

Осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;

	<p>Обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;</p> <p>Осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;</p> <p>Осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;</p> <p>Осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;</p> <p>Проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;</p> <p>Осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);</p> <p>Использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;</p> <p>Применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;</p> <p>Применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;</p> <p>Управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;</p> <p>Оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;</p> <p>Применять электронный документооборот;</p> <p>Осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.</p> <p>Применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;</p> <p>Оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</p> <p>Осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;</p> <p>Пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.</p>
<p>Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)</p>	<p>Применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;</p> <p>Идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;</p> <p>Оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;</p>

	<p>Идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;</p> <p>Применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности;</p> <p>Оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;</p> <p>Устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</p> <p>Выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации;</p> <p>Реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров;</p> <p>Обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;</p> <p>Проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов;</p> <p>Организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты;</p> <p>Анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологии формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах;</p> <p>Применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;</p> <p>Устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</p> <p>Реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.</p>
<p>Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)</p>	<p>Работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации;</p> <p>Вести и актуализировать базу данных клиентов;</p> <p>Формировать отчетную документацию по клиентской базе;</p> <p>Анализировать деятельность конкурентов;</p> <p>Определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;</p> <p>Планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами;</p> <p>Вести реестр реквизитов клиентов;</p> <p>Использовать программные продукты;</p> <p>Планировать объемы собственных продаж;</p> <p>Устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;</p> <p>Использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;</p> <p>Формировать коммерческое предложение в соответствии с</p>

	<p>потребностями клиента;</p> <p>Планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;</p> <p>Использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;</p> <p>Предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме;</p> <p>Опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;</p> <p>Работать с возражениями клиента;</p> <p>Применять техники по закрытию сделки;</p> <p>Суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту;</p> <p>Фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме;</p> <p>Обеспечивать конфиденциальность полученной информации;</p> <p>Анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий;</p> <p>Оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации;</p> <p>Подготавливать документацию для формирования заказа;</p> <p>Осуществлять мероприятия по размещению заказа;</p> <p>Следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях;</p> <p>Принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств;</p> <p>Осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации;</p> <p>Оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции;</p> <p>Осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий;</p> <p>Организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации;</p> <p>Соблюдать конфиденциальность информации;</p> <p>Предоставлять клиенту достоверную информацию;</p> <p>Корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту;</p> <p>Соблюдать в работе принципы клиентоориентированности;</p> <p>Обеспечивать баланс интересов клиента и организации;</p> <p>Обеспечивать соблюдение требований охраны;</p> <p>Разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров;</p> <p>Собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж;</p> <p>Планировать работу по выполнению плана продаж;</p> <p>Анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации;</p> <p>Анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж;</p> <p>Анализировать возможности увеличения объемов продаж;</p> <p>Планировать и контролировать поступление денежных средств;</p> <p>Обеспечивать наличие демонстрационной продукции;</p> <p>Применять программы стимулирования клиента для увеличения</p>
--	---

	<p>продаж;</p> <p>Планировать рабочее время для выполнения плана продаж;</p> <p>Планировать объемы собственных продаж;</p> <p>Оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж;</p> <p>Разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности;</p> <p>Разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;</p> <p>Анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров;</p> <p>Анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники;</p> <p>Анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов;</p> <p>Вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию;</p> <p>Вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов;</p> <p>Анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;</p> <p>Обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;</p> <p>Анализировать оборачиваемость складских остатков;</p> <p>Составлять отчетную документацию по продажам;</p> <p>Разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента;</p> <p>Инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений;</p> <p>Инициативно вести диалог с клиентом;</p> <p>Резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы;</p> <p>Определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;</p> <p>Разрабатывать рекомендации для клиента;</p> <p>Собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;</p> <p>Анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента;</p> <p>Проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж;</p> <p>Вести деловую переписку с клиентами и партнерами;</p> <p>Использовать программные продукты.</p>
<p>Выполнение работ по профессии 17351 Продавец непродовольственных товаров</p>	<p>Идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения);</p> <p>Оценивать качество по органолептическим показателям;</p> <p>Подготавливать товары к продаже: распаковывать, собирать, проверять эксплуатационные свойства;</p> <p>Осуществлять контроль над своевременным пополнением</p>

	<p>рабочего запаса товаров, их сохранностью; Консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров; Создавать оптимальные условия хранения непродовольственных товаров и Осуществлять проверку товара по сроку годности; Использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно-кассовое оборудование; Создавать оптимальные условия хранения непродовольственных товаров; Изучать спрос покупателей; Работать на контрольно-массовой машине, подсчитывать чеки (деньги) и сдавать их в установленном порядке, Производить сверку суммы реализации по показаниям кассовых счетчиков;</p>
<p>Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала</p>	<p>Технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию; Устройство и правила эксплуатации оборудования; Проверять по основным элементам защиты государственных денежных знаков при использовании оборудования для проверки банкнот Работать с контрольно-кассовым аппаратом и оформлять документы по кассовым операциям</p>

• **Количество часов на освоение рабочей программы учебной практики:**

Всего - 288 часов, в том числе:

В рамках освоения ПМ 01. – 72 часа

В рамках освоения ПМ 02 - 72 часа

В рамках освоения ПМ 03 - 72 часа

В рамках освоения ПМ 04 – 36 часов

В рамках освоения ПМ 05 – 36 часов

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения рабочей программы учебной практики является сформированность у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений в рамках модулей ППССЗ СПО по основным видам профессиональной деятельности (ВПД),

1. Организация и осуществление торговой деятельности.
2. Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору).
3. Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору).
4. Выполнение работ по профессии 17351 Продавец непродовольственных товаров
5. Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала

Код	Наименование результата освоения практики
ПК 1.1	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 1.2	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта
ПК 1.3	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий
ПК 1.4	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.
ПК 1.5	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
ПК 1.6	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий
ПК 2.1	Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий
ПК 2.2	Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров
ПК 2.3	Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара на разных этапах товародвижения товаров
ПК 2.4	Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров
ПК 2.5	Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий
ПК 3.1	Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 3.2	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;

ПК 3.3	Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов
ПК 3.4	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж;
ПК 3.5	Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса
ПК 3.6	Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов
ПК 3.7	Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 3.8	Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 4.1.	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров
ПК 4.2.	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании
ПК 4.3.	Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары
ПК 4.4.	Обслуживать покупателей, консультировать их свойства непродовольственных товаров
ПК 4.5.	Соблюдать условия хранения, сроки годности и сроки реализации продаваемых товаров
ПК 4.6.	Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования
ПК 4.7.	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей
ПК 4.8.	Изучать спрос покупателей
ПК 4.9.	Проверять платежеспособность государственных денежных знаков
ПК 4.10.	Оформлять документы по кассовым операциям
ПК 5.1.	Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования
ПК 5.2.	Проверять платежеспособность государственных денежных знаков
ПК 5.3.	Оформлять документы по кассовым операциям

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Код ПК	Код и наименование профессиональных модулей	Количество часов по ПМ	Наименования тем учебной практики	Количество часов по темам
1	2	3	4	5
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5 ПК 1.6	ПМ. 01 Организация и осуществление торговой деятельности	72	Тема 1.1 Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации.	6
			Тема 1.2 Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка	6
			Тема 1.3 Составление коммерческого запроса, оферты, сопроводительного письма	6
			Тема 1.4 Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках	6
			Тема 1.5 Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта	6
			Тема 1.6 Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта.	6
			Тема 1.7 Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту	6
			Тема 1.8 Оформление претензий при нарушении договорных обязательств	6
			Тема 1.9 Подготовка алгоритма по организации претензионной работы	6
			Тема 1.10 Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов	6

			Тема 1.11 Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта	6
			Дифференцированный зачет.	6
ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4 ПК 2.5	ПМ. 02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)	72	Тема 2.1. Идентификация товаров по ассортиментной принадлежности	12
			Тема 2.2. Расшифровка маркировки	12
			Тема 2.3. Информационная идентификация	6
			Тема 2.4. Оценка качества	6
			Тема 2.5. Установление градаций качества и выявление дефектов товара	6
			Тема 2.6. Организация подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформление ее результатов	6
			Тема 2.7. Формирование и анализ торгового ассортимента	12
			Тема 2.8. Расчёт показателей ассортимента товаров.	6
			Дифференцированный зачет.	6
ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ПК 3.5 ПК 3.6 ПК 3.7 ПК 3.8	ПМ. 03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	72	Тема 3.1. Разработка мероприятий по выполнению плана продаж	36
			Тема 3.2. Разработка мероприятий по стимулированию продаж и программ по повышению лояльности клиентов	30
			Дифференцированный зачет.	6
ПК 4.1 ПК 4.2 ПК 4.3 ПК 4.4 ПК 4.5 ПК 4.6 ПК 4.7 ПК 4.8	ПМ. 04 Выполнение работ по профессии 17351 Продавец непродовольственных товаров	36	Тема 4.1 Эксплуатация торгово-технологического оборудования	6
			Тема 4.2 Изучение спроса покупателей	6
			Тема 4.3 Осуществление подготовки товаров к продаже	6
			Тема 4.4 Осуществление размещения и выкладки непродовольственных товаров	6

ПК 4.9 ПК 4.10 ПК 4.11 ПК 4.12			Тема 4.5 Обслуживание покупателей, консультирование их о свойствах непродовольственных товаров	6
			Дифференцированный зачет.	6
ПК 5.1 ПК 5.2 ПК 5.3	ПМ.05 Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала	36	Тема 5.1 Оформление расчета лимита остатка кассы, первичных документов по поступлению и выдаче наличных денежных средств.	6
			Тема 5.2 Оформление журнала регистрации приходных и расходных кассовых документов. Оформление кассовой книги. Составление отчета кассира. Заполнение журнала кассира-операциониста.	6
			Тема 5.3 Осуществлять подготовку контрольно-кассовой техники (ККТ) к работе. Начало и окончание рабочего дня.	6
			Тема 5.4 Оформление документов сопровождающих инкассаторскую сумку.	6
			Тема 5.5 Оформление безналичных расчетов по счетам юридических лиц. Составление акта инвентаризации наличных денежных средств (форма № ИНВ-15).	6
			Дифференцированный зачет	6
	<i>ВСЕГО часов</i>	288		288

УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация рабочей программы учебной практики предполагает наличие лаборатории: «Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров»; Мастерская «Учебный магазин»

Оснащение:

1. Оборудование лаборатории:

«Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров» оснащена в соответствии с образовательной программой по специальности:

- 1.1. Стол ученический (13);
- 1.2. Стул ученический (26);
- 1.3. Стол учительский;
- 1.4. Стул учительский;
- 1.5. Системный блок;
- 1.6. Монитор;
- 1.7. Овоскоп (10);
- 1.8. Весы бытовые электронные NECS-30-1 (6);
- 1.9. Нормативно-правовые документы;
- 1.10. Учебно-наглядные пособия (плакаты, таблицы);
- 1.11. Учебная литература;
- 1.12. Методические пособия;
- 1.13. Мультимедийное оборудование.
- 1.14. Программное обеспечение Операционная система Microsoft Windows 10;
- 1.15. Пакет прикладных программ Microsoft Office: 2016 (MS Word, MS Excel, MS Power Point, MS Access); Браузер Google Chrome, Mozilla Firefox;
- 1.16. Антивирус Dr.Web Desktop Security Suite Комплексная защита;
- 1.17. 1С: Предприятие.

Оборудовании Мастерской «Учебный магазин», оснащенная в соответствии образовательной программой по специальности:

- Стул учительский;
- Системный блок;
- Монитор;
- Доска учебная;
- ККМ POS BOX SG (RKeeper) учебное пособие (кассовый аппарат);
- Гири (5);
- Метры (5);
- Торговый инвентарь (5);
- Натуральные образцы (10);
- Электронные пособия;
- Учебно-наглядные пособия (плакаты, таблицы);
- Учебная литература;
- Нормативно-правовые документы;
- Программное обеспечение Операционная система Microsoft Windows 10;
- Пакет прикладных программ Microsoft Office: 2016 (MS Word, MS Excel, MS Power Point, MS Access); Браузер Google Chrome, Mozilla Firefox;
- Антивирус Dr.Web Desktop Security Suite Комплексная защита;
- 1С: Предприятие.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Учебная практика проводится педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального учебного цикла.

Учебная практика проводится концентрированно, в рамках каждого профессионального модуля, в соответствии с пройденным материалом.

Учебная практика обеспечивается учебно-методической документацией по всем дисциплинам, междисциплинарному курсу.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Реализация ППССЗ должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального учебного цикла. Преподаватели получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения учебной практики осуществляется мастером производственного обучения или преподавателем специальных дисциплин практики в процессе проведения учебных занятий, самостоятельного выполнения обучающимися заданий, выполнения практических проверочных работ. В результате освоения учебной практики, в рамках профессиональных модулей обучающиеся проходят промежуточную аттестацию в форме дифференцированного зачета.

Результаты обучения (освоенные умения в рамках ВПД)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике
ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике
ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике
ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике
ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике
ПК 1.6. Организовывать выполнение торговых-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике
ПК 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий;	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике
ПК 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров;	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике
ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара на разных этапах товародвижения товаров;	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике

ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров;	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике
ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике
ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике
ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике
ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике
ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж;	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике
ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике
ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике
ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике
ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике
ПК 4.1 Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике

ПК 4.2 Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике
ПК 4.3 Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике
ПК 4.4 Обслуживать покупателей, консультировать их свойства непродовольственных товаров	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике
ПК 4.5 Соблюдать условия хранения, сроки годности и сроки реализации продаваемых товаров	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике
ПК 4.6 Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике
ПК 4.7 Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике
ПК 4.8 Изучать спрос покупателей	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике
ПК 4.9 Проверять платежеспособность государственных денежных знаков	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике
ПК 4.10 Оформлять документы по кассовым операциям	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике
ПК 5.1 Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике
ПК 5.2 Проверять платежеспособность государственных денежных знаков	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике
ПК 5.3 Оформлять документы по кассовым операциям	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в ходе проведения учебной практики и защиты отчета по практике