

## Аннотации

### РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) профессиональных модулей

**ПМ. 01 Организация и осуществление торговой деятельности**

**ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров**

**ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами**

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

#### 1.Область применения программы

Рабочая программа производственной практики является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО 38.02.08 Торговое дело, в части освоения основных видов деятельности (ВД):

- Организация и осуществление торговой деятельности
- Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров
- Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
- Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

#### *Перечень общих компетенций:*

<i>Код</i>	<i>Наименование общих компетенций</i>
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

*Перечень профессиональных компетенций:*

**ПМ. 01 Организация и осуществление торговой деятельности**

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

**ПМ. 02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров**

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.

**ПМ. 03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами**

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

**ПМ.04 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.

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

Для овладения указанными видами деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения программы производственной практики должен:

<b>ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности</b>	
иметь практический опыт в:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;</li> <li>- обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);</li> <li>- подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;</li> <li>- проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;</li> <li>- оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</li> <li>- установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;</li> <li>- составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;</li> <li>- направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;</li> <li>- документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;</li> <li>- формирования проекта внешнеторгового контракта;</li> <li>- выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;</li> <li>- организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники.</li> </ul>

<p>знать:</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков;</li> <li>- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</li> <li>- правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</li> <li>- структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков;</li> <li>- особенности составления закупочной документации;</li> <li>- основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки;</li> <li>- методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков;</li> <li>-основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций;</li> <li>- организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;</li> <li>- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</li> <li>- количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.</li> </ul>
<p>уметь:</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;</li> <li>- 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;</li> <li>- анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;</li> <li>- создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;</li> <li>- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</li> <li>- обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;</li> <li>- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;</li> <li>- осуществлять выбор поставщиков, оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</li> <li>- взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;</li> <li>- анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;</li> <li>- формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</li> <li>- разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;</li> <li>- осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;</li> <li>- управлять полочным пространством магазина в облачной АВМ SHELF;</li> <li>- оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;</li> <li>- 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.</li> </ul>
<b>ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров</b>	
иметь практический опыт в:	<ul style="list-style-type: none"> <li>-применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров;</li> <li>- решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий;</li> <li>- применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров;</li> <li>- разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров;</li> <li>- выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;</li> <li>- подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использование современных баз данных;</li> <li>- организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов;</li> <li>- оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации; регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров;</li> <li>- оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров;</li> <li>- анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.</li> </ul>
знать:	<ul style="list-style-type: none"> <li>-классификацию продовольственных и непродовольственных товаров;</li> <li>- методы и способы кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;</li> <li>- обязательных требований к маркировке потребительских товаров;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- основные понятия в сфере товароведения потребительских товаров;</li> <li>- технические требования и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации;</li> <li>- обязательные требования к маркировке потребительских товаров;</li> <li>- факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров;</li> <li>- законодательство Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия;</li> <li>- современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров;</li> <li>- основные методы оценки качества и безопасности потребительских товаров;</li> <li>- приоритетные направления совершенствования ассортимента товаров;</li> <li>- основные положения категорийного менеджмента; специфику процесса управления в категорийном менеджменте;</li> <li>- алгоритм разработки ассортиментной матрицы товарной категории;</li> <li>- структуру ABC – и XYZ – анализа;</li> <li>- классификации продовольственных и непродовольственных товаров;</li> <li>- методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;</li> <li>- обязательных требований к маркировке потребительских товаров;</li> <li>- сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.</li> </ul>
уметь:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;</li> <li>- идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;</li> <li>- оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;</li> <li>- идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;</li> <li>- применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности;</li> <li>- оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;</li> <li>- проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов;</li> <li>- организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты;</li> <li>- 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;</li> <li>- устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</li> </ul>

	- реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.
<b>ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами</b>	
иметь практический опыт в:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сбора, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях;</li> <li>- поиска и выявления потенциальных клиентов;</li> <li>- проведения мониторинга деятельности конкурентов;</li> <li>- определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией;</li> <li>- формирования коммерческих предложений по продаже товаров, подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;</li> <li>- взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров;</li> <li>- использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи;</li> <li>- сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;</li> <li>- анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж, выполнения запланированных показателей по объему продаж;</li> <li>- информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях;</li> <li>- участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров;</li> <li>- стимулирования клиентов на заключение сделки;</li> <li>- контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания;</li> <li>- обеспечения соблюдения стандартов организации.</li> </ul>
знать:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- методики выявления потребностей клиентов, методики выявления потребностей;</li> <li>- технику продаж;</li> <li>- потребительские свойства товаров;</li> <li>- требования и стандарты производителя;</li> <li>- принципы и порядок ведения претензионной работы;</li> <li>- ассортимент товаров;</li> <li>- гарантийную политику организации;</li> <li>- специализированные программные продукты;</li> <li>- методики позиционирования продукции организации на рынке;</li> <li>- методы сегментирования рынка;</li> <li>- методы анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции;</li> <li>- инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов;</li> <li>- Законодательство Российской Федерации в области работы с конфиденциальной информацией;</li> <li>- приказы, положения, инструкции, нормативную документацию по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания;</li> <li>- основы организации послепродажного обслуживания.</li> </ul>

<p>уметь:</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации;</li> <li>- вести и актуализировать базу данных клиентов;</li> <li>- формировать отчетную документацию по клиентской базе;</li> <li>- анализировать деятельность конкурентов;</li> <li>- определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;</li> <li>- использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;</li> <li>- формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента;</li> <li>- планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;</li> <li>- использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;</li> <li>- предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме;</li> <li>- опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;</li> <li>- работать с возражениями клиента;</li> <li>- анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий;</li> <li>- оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации;</li> <li>- оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции;</li> <li>- соблюдать в работе принципы клиентоориентированности;</li> <li>- обеспечивать баланс интересов клиента и организации;</li> <li>- собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж;</li> <li>- планировать и контролировать поступление денежных средств;</li> <li>- оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж;</li> <li>- анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров;</li> <li>- проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж;</li> <li>- использовать программные продукты.</li> </ul>
<p><b>ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих должностям служащих</b></p>	
<p>иметь практический опыт в:</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- установления деловых контактов;</li> <li>- составления документов, связанных с куплей-продажей товаров, контрактов на оказание услуг;</li> <li>- соблюдения действующего законодательства в области ведения бизнеса;</li> <li>- расчета НДС, заполнения налоговой декларации;</li> <li>- оформления отчетности по торговым операциям;</li> <li>- организации погрузо-разгрузочных работ;</li> </ul>

	- участия в презентации торгового предложения, размещения рекламных средств, оформления витрин, демонстрационных стендов;
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.
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;

### Требования к формированию личностных результатов

Практика должна способствовать развитию личностных результатов ЛР 1-21 в соответствии с Программой воспитания обучающихся

#### 1.3. Количество часов на освоение программы практики

производственная практика (по профилю специальности)

**Организация и осуществление торговой деятельности – 72 часа**

Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачёта

**Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров – 72 часа,**

Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачёта

**Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами**

– 144 часов

Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачёта

**Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих - 72 часа**

Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачёта

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ профессиональных модулей**

**ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности**

**ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров**

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

### **1.1. Область применения рабочей программы**

Программа учебной практики является составной частью профессионального модуля *ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности*

*ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров*

*ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих должностям служащих* программы подготовки специалистов среднего звена 38.02.08 Торговое дело.

В рамках профессионального модуля

**ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности, ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров и ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих должностям служащих 20004 Агент коммерческий** обучающиеся осваивают соответствующие профессиональные (ПК) и общие компетенции (ОК):

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 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

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.01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК.02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК.03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях

ОК.04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

ОК.05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК 06 Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;

ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

ОК 08 Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;

ОК.09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках;

### **Требования к формированию личностных результатов**

Учебная дисциплина должна способствовать развитию личностных результатов ЛР 1-21 в соответствии с Программой воспитания обучающихся.

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

Для овладения указанными видами деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения программы учебной практики должен:

#### **ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности**

##### **Знать:**

- методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков;

- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
  - стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;
  - структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма
- критерии поиска и методы отбора поставщиков;
- законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;
  - основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки;
  - основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций;
  - правила оформления документации по внешнеторговому контракту, нормы этики и делового общения с иностранными партнерами;
  - формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности;
  - требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
  - основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли;
  - количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.

***Уметь:***

- 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;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;
- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
- применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;
- управлять полочным пространством магазина в облачной АВМ SHELF;
- оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;
- осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;
- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.

***Иметь практический опыт:***

- поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;
- проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;
- обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
- составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;
- подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа

требований определенного внешнего рынка;

- проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;
- оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
- составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;
- организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов;
- сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
- выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;
- организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;
- приемки товаров по количеству и качеству;
- соблюдения правил охраны труда.

## **ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров**

### ***Знать:***

- классификацию продовольственных и непродовольственных товаров;
- методы и способы кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;
- обязательных требований к маркировке потребительских товаров;
- основные понятия в сфере товароведения потребительских товаров;
- технические требования и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации;
- обязательные требования к маркировке потребительских товаров;
- условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;
- дефекты потребительских товаров; товарных потерь и способы их сокращения;
- законодательство Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия;
- современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров;
- основные методы оценки качества и безопасности потребительских товаров;
- организацию проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов;
- ассортимент товаров, показатели ассортимента и факторы, влияющие на его формирование;
- основные положения категорийного менеджмента, специфику процесса управления в категорийном менеджменте;
- структуру ABC – и XYZ – анализа;
- классификации продовольственных и непродовольственных товаров;
- методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;
- обязательных требований к маркировке потребительских товаров;

- сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.

**Уметь:**

- применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;
- идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;
- оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;
- идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;
- применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности;
- оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;
- устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;
- выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации;
- обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;
- проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов;
- организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты;
- 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;
- устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;
- реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.

**Иметь практический опыт:**

- применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров;
- решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий;
- применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров;
- осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров;
- выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров;
- разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров;
- выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;
- подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использование современных баз данных;
- организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов;
- оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации;
- регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров;

- оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров;
- анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.

#### **ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих должностям служащих**

##### ***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.

##### ***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.

##### ***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.

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

по ПМ.01. – 36 часов, в том числе в форме практической подготовки – 36 часов.

Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета.

по ПМ.02. – 36 часов, в том числе в форме практической подготовки – 36 часов.

Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета.

по ПМ.04 – 36 часов, в том числе в форме практической подготовки – 36 часов.

Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета.

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)

### 1.1. Область применения программы

Рабочая программа производственной практики (преддипломной) является частью основной программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело, как заключительного этапа подготовки студентов по указанной специальности к самостоятельной практической деятельности по видам деятельности (ВД) и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

Код	Наименование результата обучения
<b><i>ВД 1: Организация и осуществление торговой деятельности</i></b>	
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
<b><i>ВД 2: Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров</i></b>	
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.
<b><i>ВД 3: Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами</i></b>	
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
<b><i>ВД 4: Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих должностям служащих</i></b>	
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 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

## 1.2. Цели и задачи производственной практики (преддипломной)

**Цель** производственной практики (преддипломной) состоит в обобщении, расширении и совершенствовании знаний и умений студентов в соответствии с требованиями ФГОС по специальности; проверке возможности самостоятельной работы будущего специалиста в условиях конкретного предприятия, получении необходимых материалов для выполнения дипломного проекта (работы).

**Задачи** преддипломной практики - закрепление теоретических знаний, полученных студентами в процессе обучения, на основе знакомства с опытом работы конкретного предприятия (организации), в области производственной деятельности; приобретение профессиональных навыков самостоятельной работы в качестве специалиста в области организации и проведения коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

В результате освоения производственной (преддипломной) практики обучающийся должен:

### *иметь практический опыт:*

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установление 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;
- оформления финансовых документов и отчетов;
- проведения денежных расчетов;
- расчета основных налогов;
- анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации.
- 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:**

- 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;
- 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.
- 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:**

- правила управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.
- правила приемки товаров по количеству и качеству;
- правила организации и управления торгово-сбытовой деятельностью.
- санитарно-эпидемиологические требования к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения.

**1.3. Количество часов на освоение программы практики:**

производственной практики (преддипломной) - 144 часа, в том числе в форме практической подготовки – 144 часа.

Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачёта.