

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:

ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности	
иметь практический опыт в:	<ul style="list-style-type: none"> - 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); - 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; - установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; - 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; - направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта; - документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; - формирования проекта внешнеторгового контракта; - 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.

<p>знать:</p>	<ul style="list-style-type: none"> - методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков; - требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; - правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; - структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков; - особенности составления закупочной документации; - основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки; - методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков; -основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций; - организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; - требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; - количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.
<p>уметь:</p>	<ul style="list-style-type: none"> - пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; - 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; - применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; - осуществлять выбор поставщиков, оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; - 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; - разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;

	<ul style="list-style-type: none"> - осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта; - осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях; - 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; - 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.
ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров	
иметь практический опыт в:	<ul style="list-style-type: none"> -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; - 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.
знать:	<ul style="list-style-type: none"> -классификацию продовольственных и непродовольственных товаров; - методы и способы кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; - обязательных требований к маркировке потребительских товаров;

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

<p>уметь:</p>	<ul style="list-style-type: none"> - работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации; - вести и актуализировать базу данных клиентов; - формировать отчетную документацию по клиентской базе; - анализировать деятельность конкурентов; - определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных; - использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним; - формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента; - планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации; - использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости; - предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме; - опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; - работать с возражениями клиента; - анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий; - оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации; - оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции; - соблюдать в работе принципы клиентоориентированности; - обеспечивать баланс интересов клиента и организации; - собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж; - планировать и контролировать поступление денежных средств; - оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж; - анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров; - проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж; - использовать программные продукты.
<p>ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих должностям служащих</p>	
<p>иметь практический опыт в:</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 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;
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 омологии 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
<i>ВД 1: Организация и осуществление торговой деятельности</i>	
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
<i>ВД 2: Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров</i>	
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.
<i>ВД 3: Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами</i>	
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
<i>ВД 4: Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих должностям служащих</i>	
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.