

Приложение _____

к ППССЗ
38.02.08 Торговое дело
(квалификация: Специалист торгового дела)

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора по маркетингу



Н.Г. Марданова

29 мая 2024 года

ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

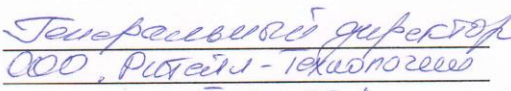
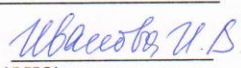
СОГЛАСОВАНО

Протокол заседания цикловой комиссии
управления и сферы услуг
от 29 мая 2024 № 10/1


(подпись) Софронова Е.Ю.
(ФИО)

СОГЛАСОВАНО

Представитель работодателя


ООО «Ритейл-Технологии
Бизнес»

(подпись) Ивашов У.С.
(ФИО)



2024

Рабочая программа учебной практики по специальности разработана на основании федерального государственного образовательного стандарта (далее ФГОС) для специальности среднего профессионального образования 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ №548 от 19.07.2023 (Зарегистрировано в Минюсте России 22 августа 2023 г. N 74906)

СОДЕРЖАНИЕ

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	4
2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	16
3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	28
4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	28

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Программа производственной практики по специальности (далее - программа) - является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС в части освоения видов деятельности (далее - ВД):

ВД.1. Организация и осуществление торговой деятельности;

ВД 2. Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров;

ВД 3. Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами;

ВД 4. Освоение видов работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения учебной практики

Учебная практика по профилю специальности направлена на формирование у обучающихся общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта.

Целью производственной практики является:

- формирование общих и профессиональных компетенций;
- комплексное освоение обучающимися всех видов профессиональной деятельности по специальности среднего профессионального образования, заложенных в ФГОС СПО.

Задачами производственной практики являются:

- закрепление и совершенствование приобретенного в процессе обучения опыта практической деятельности обучающихся;
- развитие общих и профессиональных компетенций;
- освоение современных производственных процессов, технологий;
- адаптация обучающихся к конкретным условиям деятельности предприятий различных организационно-правовых форм.

Планируемые результаты:

1) профессиональные компетенции

Вид деятельности	Код и наименование компетенции	Требования к умениям и практическому опыту (из ФГОС)
ВД 1 Организация и осуществление торговой деятельности	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; -подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках; -оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;	

	<ul style="list-style-type: none"> -мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; -установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; -составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов; -формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта; -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; -осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; -публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); -публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну; -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; -направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта; -проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; -составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); -документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; -подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках; -формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; -обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта; -формирования проекта внешнеторгового контракта; -осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта; -подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом; -подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; -сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту; -разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; -мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; -документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; -подготовки предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения 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 	
	<p>ПК. 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и</p>	<p>Умения: -пользоваться современными поисковыми</p>

	<p>услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий</p> <p>ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.</p> <p>ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий</p> <p>ПК. 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение</p> <p>ПК. 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</p> <p>ПК. 1.6. Организовывать выполнение торговых-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.</p>	<p>системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;</p> <p>-проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;</p> <p>-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;</p> <p>-анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;</p> <p>-создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;</p> <p>-составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</p> <p>-обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;</p> <p>-обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.</p> <p>-применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;</p> <p>-осуществлять выбор поставщиков;</p> <p>-оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</p> <p>-составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств;</p> <p>-создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;</p> <p>-обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;</p> <p>-работать в единой информационной системе;</p> <p>-применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;</p> <p>-составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</p> <p>-обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;</p> <p>-описывать объект закупки;</p> <p>-разрабатывать закупочную документацию;</p> <p>-работать в единой информационной</p>
--	--	--

		<p>системе;</p> <ul style="list-style-type: none">-взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;-анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;-формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;-проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);-классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;-разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;-осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;-осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;-подготавливать коммерческие предложения, запросы;-оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов;-составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении кон-тракта или о расторжении контракта;-осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;-обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;-осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;
--	--	---

		<ul style="list-style-type: none"> -осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; -осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей; -проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства; -осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей); -использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж; -применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения; -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; -применять электронный документооборот; -осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций. -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; -оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; -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.
<p>ВД 2 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров</p>	<p>Практический опыт: применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров; решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий. 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;</p>	

	<p>выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров;</p> <p>разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров.</p> <p>выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;</p> <p>подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использованием современных баз данных;</p> <p>организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов;</p> <p>организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов;</p> <p>оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации;</p> <p>регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров;</p> <p>систематизации данных о фактическом уровне качества товаров;</p> <p>оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров.</p> <p>анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.</p>	
ПК. 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий		<p>Умения:</p> <p>применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;</p>
ПК. 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.		<p>идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;</p>
ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.		<p>оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.</p>
ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров		<p>идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;</p>
ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.		<p>применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности;</p> <p>оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.</p> <p>устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</p> <p>выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации;</p> <p>реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.</p> <p>обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;</p>

		<p>проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов; проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов; организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты.</p> <p>анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологии;</p> <p>формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах; формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах;</p> <p>применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;</p> <p>устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</p> <p>реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.</p>
<p>ВД 3 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами</p>	<p>Практический опыт: сбора, формирования, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях; поиска и выявления потенциальных клиентов; формирования и актуализации клиентской базы; 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; информирования клиентов о потребительских свойствах товаров; стимулирования клиентов на заключение сделки; взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров; закрытия сделок; соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров; использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи. сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции; мониторинг и контроль выполнения условий договоров. анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж; выполнения запланированных показателей по объему продаж. разработки программ по повышению лояльности клиентов; разработки мероприятий по стимулированию 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 контроля состояния товарных запасов. анализа выполнения плана продаж. информационно-справочного консультирования клиентов; контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания; обеспечения соблюдения стандартов организации.</p>	<p>ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с</p>
		<p>Умения: работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы</p>

	<p>использованием цифровых и информационных технологий</p> <p>ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров</p> <p>ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов</p> <p>ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.</p> <p>ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса</p> <p>ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов</p> <p>ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.</p> <p>ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.</p>	<p>и доступные информационные ресурсы организации;</p> <p>вести и актуализировать базу данных клиентов;</p> <p>формировать отчетную документацию по клиентской базе;</p> <p>анализировать деятельность конкурентов; определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных; планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами;</p> <p>вести реестр реквизитов клиентов; использовать программные продукты.</p> <p>планировать объемы собственных продаж; устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения; использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;</p> <p>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;</p> <p>использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;</p> <p>предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме; опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; работать с возражениями клиента; применять техники по закрытию сделки; суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту;</p> <p>фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме; обеспечивать конфиденциальность полученной информации;</p> <p>анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий. оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации; подготавливать документацию для формирования заказа;</p> <p>осуществлять мероприятия по размещению заказа;</p> <p>следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях;</p> <p>принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств; осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации; оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции;</p>
--	--	---

		<p>осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий; организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации; соблюдать конфиденциальность информации; предоставлять клиенту достоверную информацию; корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту; соблюдать в работе принципы клиентоориентированности; обеспечивать баланс интересов клиента и организации; обеспечивать соблюдение требований охраны разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров; собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж; планировать работу по выполнению плана продаж; анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации; анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж; анализировать возможности увеличения объемов продаж; планировать и контролировать поступление денежных средств; обеспечивать наличие демонстрационной продукции; применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж; планировать рабочее время для выполнения плана продаж; планировать объемы собственных продаж оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж; разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности; разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента; анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров; анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники; анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов; вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию; вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов. анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков; обеспечивать плановую оборачиваемость</p>
--	--	--

		<p>складских остатков; анализировать оборачиваемость складских остатков. составлять отчетную документацию по продажам. разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента; инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений; инициативно вести диалог с клиентом; резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы; определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных; разрабатывать рекомендации для клиента; собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента; проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж; вести деловую переписку с клиентами и партнерами; - использовать программные продукты.</p>
<p>ВД 4. Выполнение работ по профессии 12721 кассир торгового зала</p>	<p>Практический опыт: расчета с покупателями за товары и услуги, получение денег, пробивка чека, выдача сдачи; - возврата денег по неиспользованному чеку; - проверки исправности кассового аппарата, заправки контрольной и чековой лент, записи показаний счетчиков, перевод нумератора на нули и установки дататора; - устранения мелких неисправностей контрольно-кассовой машины; - получения разменной монеты и размещения ее в кассовом ящике; - ознакомления с ассортиментом имеющихся товаров и ценами на них; - подсчета денег и сдачи их в установленном порядке, сверки суммы реализации с показаниями кассовых счетчиков</p>	<p>Умения: производить расчет с покупателями за товары и услуги, получать деньги, пробивать чеки, выдавать сдачу; - производить возврат денег по неиспользованному чеку; - проверять исправность кассового аппарата, заправку контрольной и чековой лент, записи показаний счетчиков, перевод нумератора на нули и установку дататора; - устранять мелкие неисправности контрольно-кассовой машины; - получать разменную монету и размещать ее в кассовом ящике; - классифицировать ассортимент имеющегося товара и устанавливать цены на них; - подсчитывать деньги и сдавать их в установленном порядке, сверять суммы реализации с показаниями кассовых счетчиков.</p>
ПК 4.1	Обслуживать покупателей	
ПК 4.2	Продавать различные группы непродовольственных товаров	
ПК 4.3	Продавать различные группы продовольственных товаров	
ПК 4.4	Работать на ККТ различных видов	

2) общие компетенции

Код	Наименование компетенции	Показатели освоения компетенции
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Умет 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	Умет 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 правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	Умеет планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Умет 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	Осуществляет 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 российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения	Проявляет гражданско-патриотическую позицию, демонстрирует осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных 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	Содействует 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	Умет 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.	Пользуется профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.3. Количество часов, отводимое на освоение учебной практики:

ПМ.01. Организация и осуществление торговой деятельности – 36 часов;

ПМ.02. Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров – 36 часов;

ПМ.03. Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами – 36 часов;

ПМ.04. Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала - 36 часов.

Промежуточная аттестация по производственной практике:

ПМ. 01. дифференцированный зачёт.

ПМ. 02. дифференцированный зачёт.

ПМ. 03. дифференцированный зачёт.

ПМ. 04. дифференцированный зачёт

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

№ п/п	Индекс модуля, МДК	Виды работ	Номер задания по практике	Наименование лаборатории	Кол-во часов
ПМ. 01. Организация и осуществление торговой деятельности					
1	МДК.01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	1.Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации. 2.Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка.	Задание 1	Лаборатория Учебный магазин.	6
		Составление коммерческого запроса, оферты, сопроводительного письма. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках	Задание 2		6
					6
	МДК 01.02 Организация и осуществление продаж	Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта.	Задание 3		6
		Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; Оформление претензий при нарушении договорных обязательств	Задание 4		6
	МДК. 01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	Подготовка алгоритма по организации претензионной работы. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС	Задание 5		6
Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.		Задание 6	6		
Итого по ПМ 01					36
ПМ. 02. Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров					
	МДК.02.01 Основы товароведения	Формирование и анализ торгового ассортимента. Расчёт показателей ассортимента товаров	Задание 1	Лаборатория Товароведения и экспертизы качества товаров	6

	МДК.02.02 Товароведение потребительских товаров	Идентификация товаров по ассортиментной принадлежности	Задание 2		6
		Расшифровка маркировки. Информационная идентификация	Задание 3		6
	МДК.02.03 Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров	Оценка качества. Установление градаций качества и выявление дефектов товара	Задание 4		
		Организация подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформление ее результатов	Задание 5		
	МДК. 02.04 Управление ассортиментом товаров	Расчёт показателей ассортимента товаров	Задание 6		6
Итого по ПМ 02					36
ПМ.03. Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами					
	МДК.03.01. Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	Наполнение и поддержание в актуальном состоянии клиентской базы. Анализ эффективности управления портфелем клиентов с использованием цифровых и информационных технологий	Задание 1	Лаборатория Учебный магазин	6
		Установление контактов, определение потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией и формирование коммерческих предложений по продаже товаров.	Задание 2		6
		Мониторинг и контроль выполнения условий договоров с использованием специальных программных продуктов.	Задание 3		6
		Оформление витрин и выставок.	Задание 4		6
		Проведение первичного мерчандайзинг- аудита розничных торговых объектов.	Задание 5		6
		Подготовка презентации товара, выбор и обоснование метода завершения сделки.	Задание 6		6
Итого по ПМ 03					36
ПМ.04. Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала					
1.	МДК 04.01. Применение контрольно- кассовой техники и учет кассовых операций	Организация работы кассира торгового зала.	Задание 1	Лаборатория Учебный магазин.	6
		Подготовка ККМ к работе. Выполнение работы кассира в течение смены. приемов эксплуатации ККМ.	Задание 2		6
		Освоение приемов проверки качества и количества продаваемых товаров, качества упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги	Задание 3		6
			6		

2.	МДК 04.02. Эксплуатация контрольно- кассового оборудования	Распознавания защиты и подлинности банкнот и монет Банка России	Задание 4		6
		Приемы распознавания элементов защиты и платежеспособности банкнот, работа кассира в конце рабочей смены.	Задание 5		
		Выполнение учета денежных средств и документов, проведение инвентаризации денежных средств, ценных бумаг и документов строгой отчетности	Задание 6		
Итого:					6
Итого по ПМ. 04.					36

ЗАДАНИЯ ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ

ПМ. 01. Организация и осуществление торговой деятельности

Задание 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках

Условия выполнения задания:

Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации.

Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка.

Примерный алгоритм выполнения задания:

Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.

Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта.

Задание 2. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках

Условия выполнения задания:

Составление коммерческого запроса, оферты, сопроводительного письма.

Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках

Примерный алгоритм выполнения задания:

Оформление коммерческого запроса.

Составление оферты

Оформление сопроводительного письма

Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.

Изучение инструкций по охране труда.

Задание 3. Организация и осуществление продаж

Условия выполнения задания:

Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта.

Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта.

Примерный алгоритм выполнения задания:

Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку.

Формирование списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта.

Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта.

Формирование проекта внешнеторгового контракта.

Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках

Задание 4. Организация и осуществление продаж

Условия выполнения задания:

Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту.

Оформление претензий при нарушении договорных обязательств

Примерный алгоритм выполнения задания:

Оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту.

Оформление претензий при нарушении договорных обязательств

Задание 5. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

Условия выполнения задания:

Подготовка алгоритма по организации претензионной работы. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС.

Составление алгоритма по организации претензионной работы.

Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС

Примерный алгоритм выполнения задания:

Составить алгоритм

Оформить продажи товаров с применением онлайн-касс.

Оформить продажи товаров с применением электронных платформ.

Оформить продажи товаров с применением ресурсов интернет.

Оформить продажи товаров с применением безналичных платежей.

Оформить продажи товаров с применением регистрацией продаж в системе ЕГАИС.

Задание 6. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

Условия выполнения задания:

Подготовка алгоритма по организации претензионной работы.

Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС

Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.

Примерный алгоритм выполнения задания:

Знакомство с первичными документами учета товаров

Участие в процессе инвентаризации

Расчет товарных потерь по итогу инвентаризации

Анализ мер направленных на ускорение процесса оборачиваемости товаров и сокращению потерь

Анализ показателей режима и сроков хранения товаров с соблюдением санитарно-эпидемиологических условий

Соблюдение требований техники безопасности и охраны труда

ПМ. 02. Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров

Задание 1. Формирование и анализ торгового ассортимента. Расчёт показателей ассортимента товаров

Условия выполнения задания:

Распознавать товары по ассортиментной принадлежности, проанализировать пищевую ценность товаров, определить товарные группы, занимающие наибольший и наименьший удельный вес в товарообороте, рассчитать показатели ассортимента, проанализировать условия и сроки хранения товаров, в магазине отражая соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к торговым организациям и их персоналу, товарам, окружающей среды

Примерный алгоритм выполнения задания:

Анализ реализуемого торгового ассортимента и цен конкурентов.

Расчет показателей пищевой ценности товаров

Расчет удельного веса товарных групп занимающих основное положение в

товарообороте

предприятия

Анализ и расчет показателей ассортимента

Анализ реализуемых товаров на соблюдение сроков хранения

Задание 2. Идентификация товаров по ассортиментной принадлежности

Условия выполнения задания:

Идентификация и классификация ассортимента продовольственных и непродовольственных товаров

Примерный алгоритм выполнения задания:

Анализ ассортимента товаров растительного происхождения

Анализ ассортимента товаров животного происхождения

Анализ ассортимента товаров комбинированного происхождения

Анализ ассортимента непродовольственных товаров социального назначения

Анализ ассортимента культтоваров

Анализ ассортимента парфюмерно-косметических товаров

Анализ ассортимента потребительских товаров хозяйственного назначения

Задание 3. Расшифровка маркировки. Информационная идентификация

Условия выполнения задания:

Знакомство с состоянием информационного обеспечения товародвижения в магазине

Примерный алгоритм выполнения задания:

Составление анкет по изучению спроса на товары различных поставщиков

Анализ маркетинговых исследований по изучению покупательского спроса

Участие в исследовании по изучению покупательского спроса

Анализ информационного обеспечения товародвижения

Распознавание средств информации используемых в магазине

Анализ средств информации

Проведение исследований по установлению соответствия маркировки реализуемых товаров нормативным документам

Задание 4. Оценка качества. Установление градаций качества и выявление дефектов товара

Условия выполнения задания:

Установление видов дефектов, определение причин возникновения дефектов, меры предупреждения дефектов, виды товарных потерь, ознакомление с порядком уценки товаров при

изменении градации качества, разработка мер по сокращению товарных потерь

Примерный алгоритм выполнения задания:

Распознавание дефектов

Выявление причин возникновения дефектов

Разработка мероприятий по предотвращению возникновения дефектов

Анализ товарных потерь предприятия

Документальное оформление уценки товаров

Анализ мероприятий направленных на сокращение потерь

Задание 5 Организация подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформление ее результатов

Условия выполнения задания:

Участие в комплексной товароведной экспертизе. Проведение товарной экспертизы

Примерный алгоритм выполнения задания:

Подготовка к комплексной товароведной экспертизе

Оформление товарно-сопроводительных документов оценочной экспертизы:

Проверка правильности оформления товарно-сопроводительных документов

Отбор объединённой пробы и среднего образца

Приемка товаров по качеству в соответствии с нормативными документами

Расчет приёмочного и браковочного числа при приёмке товаров

Составление претензии поставщикам

Составление заявки, наряда на проведение экспертизы

Составление номенклатуры показателей качества

Выявление показателей качества

Приемка товаров по качеству в соответствии с нормативными документами

Отбор проб для испытательной лаборатории

Документальное оформление акта экспертизы

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

Задание 1. Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

Условия выполнения задания:

Наполнение и поддержание в актуальном состоянии клиентской базы. Анализ эффективности управления портфелем клиентов с использованием цифровых и информационных технологий

Примерный алгоритм выполнения задания:

Условия и особенности наполнения и поддержания в актуальном состоянии клиентской базы.

Провести анализ эффективности управления портфелем клиентов с использованием цифровых и информационных технологий

Задание 2. Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

Условия выполнения задания:

Установление контактов, определение потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией и формирование коммерческих предложений по продаже

Примерный алгоритм выполнения задания:

Проанализировать алгоритм установления контактов,

Определить потребности клиентов в продукции, реализуемой организацией.

Сформировать коммерческое предложение по продаже.

Задание 3. Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

Условия выполнения задания:

Мониторинг и контроль выполнения условий договоров с использованием специальных программных продуктов.

Примерный алгоритм выполнения задания:

Охарактеризовать процедуру проведения мониторинга выполнения условий договоров.

Описать процедуру контроля выполнения условий договоров с использованием специальных программных продуктов.

Задание 4. Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

Условия выполнения задания:

Оформление витрин и выставок.

Примерный алгоритм выполнения задания:

Особенности оформления витрин для разных товарных групп.

Оформить витрину по 3-м группам потребительских товаров.

Организация проведения выставок.

Подготовить макет выставки.

Задание 5. Технология продаж потребительских товаров и координация работы с

клиентами

Условия выполнения задания:

Проведение первичного мерчандайзинг- аудита розничных торговых объектов.

Примерный алгоритм выполнения задания:

Принять участие в проведении первичного мерчандайзинг- аудита розничных торговых объектов.

Описать алгоритм проведения и особенности.

Задание 6. Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

Условия выполнения задания:

Подготовка презентации товара, выбор и обоснование метода завершения сделки.

Примерный алгоритм выполнения задания:

Подготовить презентацию нескольких потребительских товаров.

Особенности выбора и обоснование метода завершения сделки

ПМ.04. Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала

Задание 1. Применение контрольно-кассовой техники и учет кассовых операций

Условия выполнения задания:

Организация работы кассира торгового зала

Знакомство с практическими основами деятельности торгового работника при проведении работ по профессии Кассир торгового зала

Примерный алгоритм выполнения задания:

Изучение и анализ порядка организация работы кассира торгового зала;
Ознакомление с функциональными обязанностями, правами и ответственностью, изучение квалификационных требований контроллера-кассира
Нормативная база осуществления контрольно-кассовых операций.
Составить алгоритм деятельности кассира

Задание 2. Применение контрольно-кассовой техники и учет кассовых операций

Условия выполнения задания:

Подготовка ККМ к работе. Выполнение работы кассира в течение смены, приемов эксплуатации ККМ.

Примерный алгоритм выполнения задания:

- изучить и описать: установленные в торговом зале магазина узлы расчета с

покупателями;

- освоить работу на контрольно-кассовой технике;
- оформить ведомость учета и реализации продукции (Ф. №16 или Ф. №16а);
- рассчитать результат от продажи продукции; заполнить журнал-ордер №11;
- учет готовой продукции и ее продажи на компьютере;
- рассмотреть практику учета готовой продукции и ее продажи в условиях компьютерной

бухгалтерии;

-автоматизированное формирование документации по движению готовой продукции (накладные, счета-фактуры, платежное требование-поручение и др.);

Задание 3. Применение контрольно-кассовой техники и учет кассовых операций

Условия выполнения задания:

Освоение приемов проверки качества и количества продаваемых товаров, качества упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.

Примерный алгоритм выполнения задания:

Освоить приемы проверки качества реализуемых товаров.

Освоение приемов проверки количества реализуемых товаров.

Освоение приемов проверки качества упаковки.

Освоение приемов проверки наличие маркировки.

Освоение приемов проверки правильности цен на товары и услуги.

Задание 4. Эксплуатация контрольно-кассового оборудования

Условия выполнения задания:

Распознавание защиты и подлинности банкнот и монет Банка России.

Примерный алгоритм выполнения задания:

Изучить признаки подлинности монет банка РФ.

Изучить признаки подлинности банкнот банка РФ.

Степени защиты банкнот и монет Банка России.

Составить Памятку по распознаванию защиты и подлинности банкнот и монет Банка России.

Задание 5. Эксплуатация контрольно-кассового оборудования

Условия выполнения задания:

Приемы распознавания элементов защиты и платежеспособности банкнот, работа кассира в конце рабочей смены

Примерный алгоритм выполнения задания:

Изучить приемы распознавания элементов защиты и платежеспособности банкнот,
работа кассира в конце рабочей смены

Изучить алгоритм работы кассира в конце рабочей смены.

Оформление документации.

Задание 6. Эксплуатация контрольно-кассового оборудования

Условия выполнения задания:

Выполнение учета денежных средств и документов, проведение инвентаризации денежных средств, ценных бумаг и документов строгой отчетности.

Примерный алгоритм выполнения задания:

Рассмотреть алгоритм учета денежных средств в предприятии.

Составить схему учета документов в предприятии.

Порядок и нормативная база проведения инвентаризации денежных средств.

Порядок и нормативная база проведения инвентаризации ценных бумаг.

Порядок и нормативная база проведения инвентаризации документов строгой отчетности.

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Для реализации программы учебной практики предусмотрены следующие специальные помещения:

Реализация программы учебной практики предполагает наличие учебных кабинетов Лаборатории: Товароведения и организации экспертизы качества товаров, мастерские/зоны по видам работ: Учебный магазин, оснащенные в соответствии с п. 5.1 образовательной программы по специальности.

Лаборатория Товароведения и экспертизы качества товаров

1) основное оборудование:

Весы Red Emotions, баня БКЛ комбинированная лабораторная с электроплитой, устройство для определения влажности пищевого сырья и продуктов Элекс 7М, эксикатор 240 мм без крана, ареометр АМ для молока 1020-1040 (0,5), ареометр АСП -3-040, бутирометр 1-6 для молока, нитратомер+дозиметр, овоскоп ПКЯ, прибор ОЧМ для определения степени чистоты молока, термометр ТС -7М1, плитка электрическая Supra HS-101, сито СЛК-200 лабораторное контрольное перфорированное 2,5 мм, 3,0, 4,0,5,0, щуп мешочный ЩМ

Лаборатория Учебный магазин

1) основное оборудование: ККТ Атол Sigma7 смарт-терминал черный без ФН, ККТ Атол Sigma8 смарт-терминал черный без ФН, весы ВР 4900-15-5ДБ-06 электронные торговые без стойки до 15 кг, ККТ Эвотор Смарт-терминал без ФН, монетница (квадратная), онлайн касса АТОЛ 92Ф черный без ФН, ультрафиолетовый детектор dogs 131 m1, весы ВР4900, Штрих-Мини POS, весы штрих-Принт, весы Атол-Марта 45033 , весы Атол-Марта 45034, ККТ Амс -100Ф, ККТ –Экр, ККТ - Орион 100, Весы 15Т, ККТ Меркурий 130Ф.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Комплект оценочной документации

Контроль и оценка результатов практики осуществляются в ходе текущего контроля и промежуточной аттестации. Формой промежуточной аттестации по учебной практике является дифференцированный зачет.

Для получения оценки по практике студент обязан представить следующий комплект отчетных документов:

- 1) Отчет по учебной практике (Приложение 4.1);
- 2) Дневник (Приложение 4.2.);
- 3) Аттестационный лист (Приложение 4.3.);
- 4) Характеристику (Приложение 4.4.);
- 5) Рецензия на отчет по практике (Приложение 4.5).

В случае прохождения учебной практики на базе предприятия вышеуказанные документы заверяются печатью соответствующего предприятия.

4.2. Процедура оценки результатов освоения общих и профессиональных компетенций

Процедура оценки результатов освоения общих и профессиональных компетенций осуществляется по итогам выполненных видов работ.

Руководитель практики определяет студенту задание на каждый день практики, контролирует его выполнение и отражение в дневнике практики и выставляет текущую оценку за каждый день практики, за выполнение задания в целом или за каждый вид выполненной работы.

Руководитель осуществляет оценивание умений и первоначального практического опыта.

Оценивание по практике осуществляется в виде дифференцированного зачета.

Вывод о достаточном или недостаточном уровне сформированности ОК и ПК руководитель практики делает на основе оценок текущего контроля и отчетных документов по практике.

Код и наименование компетенции	Требования к умениям и практическому опыту	Формы контроля
ВД 1 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	<p>Практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> -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; -подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках; -оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; -мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; -установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; -составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов; -формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта; -составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов 	<p>Текущий контроль в форме проверки результатов выполнения заданий практики.</p> <p>Демонстрация сформированных умений.</p> <p>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета, на котором оценивается дневник и ответы на вопросы.</p>
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.		

	<p>закупочной процедуры;</p> <ul style="list-style-type: none">-осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;-публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);-публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;-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;-направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;-проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;-составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);-документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;-подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;-формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;-обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;-формирования проекта внешнеторгового контракта;-осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;-подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом;-подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;-сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;-разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;-мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;-документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;-подготовки предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту;	
--	---	--

	<p>-выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;</p> <p>-организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;</p> <p>-приемки товаров по количеству и качеству;</p> <p>-соблюдения правил охраны труда</p> <p>Умения:</p> <p>-пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;</p> <p>-проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;</p> <p>-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;</p> <p>-анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;</p> <p>-создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;</p> <p>-составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</p> <p>-обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;</p> <p>-обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.</p> <p>-применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;</p> <p>-осуществлять выбор поставщиков;</p> <p>-оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</p> <p>-составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств;</p> <p>-создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;</p> <p>-обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;</p> <p>-работать в единой информационной системе;</p> <p>-применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;</p> <p>-составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</p> <p>-обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;</p> <p>-описывать объект закупки;</p> <p>-разрабатывать закупочную документацию;</p> <p>-работать в единой информационной системе;</p>	
--	--	--

	<ul style="list-style-type: none">-взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;-анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;-формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;-проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);-классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;-разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;-осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;-осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;-подготавливать коммерческие предложения, запросы;-оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов;-составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении кон-тракта или о расторжении контракта;-осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;-обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;-осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;-осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;-осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;-проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;-осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);-использовать технологии дополненной реальности	
--	--	--

	<p>для повышения объема продаж;</p> <ul style="list-style-type: none"> -применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения; -применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок; -управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF; -оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС; -применять электронный документооборот; -осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций. -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; -оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; -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. 	
ВД 2 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров		
<p>ПК. 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий</p>	<p>Практический опыт: применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров;</p>	<p>Текущий контроль в форме проверки результатов выполнения заданий практики.</p>
<p>ПК. 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров</p>	<p>решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий. решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий.</p>	<p>Демонстрация сформированных умений.</p>
<p>ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.</p>	<p>применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров. осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров;</p>	<p>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета, на котором оценивается дневник и ответы на вопросы.</p>
<p>ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров</p>	<p>выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров; разработки мероприятий по предупреждению и</p>	

<p>ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.</p>	<p>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 использованием современных баз данных; организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов; 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; систематизации данных о фактическом уровне качества товаров; 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.</p> <p>Умения:</p> <p>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</p>	
--	---	--

	<p>соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.</p> <p>устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</p> <p>выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации;</p> <p>реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.</p> <p>обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;</p> <p>обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;</p> <p>проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов; проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов;</p> <p>организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты.</p> <p>анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологии;</p> <p>формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах; формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах;</p> <p>применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;</p> <p>устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</p> <p>реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.</p>	
--	--	--

ВД 3. Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

<p>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</p>	<p>Практический опыт:</p> <p>сбора, формирования, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях;</p> <p>поиска и выявления потенциальных клиентов; формирования и актуализации клиентской базы; проведения мониторинга деятельности конкурентов.</p> <p>определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией;</p> <p>формирования коммерческих предложений по продаже товаров;</p> <p>подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;</p> <p>информирования клиентов о потребительских</p>	<p>Текущий контроль в форме проверки результатов выполнения заданий практики.</p> <p>Демонстрация сформированных умений.</p> <p>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета, на котором оценивается дневник и ответы на</p>
<p>ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров</p>		

<p>ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов</p>	<p>свойствах товаров; стимулирования клиентов на заключение сделки; взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров; закрытия сделок;</p>	<p>вопросы.</p>
<p>ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.</p>	<p>соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров;</p>	
<p>ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса</p>	<p>использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи. сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;</p>	
<p>ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов</p>	<p>мониторинг и контроль выполнения условий договоров. анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;</p>	
<p>ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.</p>	<p>выполнения запланированных показателей по объему продаж. разработки программ по повышению лояльности клиентов; разработки мероприятий по стимулированию продаж;</p>	
<p>ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.</p>	<p>информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров;</p> <p>стимулирования клиентов контроля состояния товарных запасов. анализа выполнения плана продаж. информационно-справочного консультирования клиентов;</p> <p>контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания; обеспечения соблюдения стандартов организации.</p> <p>Умения:</p> <p>работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации;</p> <p>вести и актуализировать базу данных клиентов;</p> <p>формировать отчетную документацию по клиентской базе;</p> <p>анализировать деятельность конкурентов;</p> <p>определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;</p> <p>планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами;</p> <p>вести реестр реквизитов клиентов;</p> <p>использовать программные продукты. планировать объемы собственных продаж;</p> <p>устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;</p> <p>использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;</p> <p>формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента;</p> <p>планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;</p> <p>использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;</p> <p>предоставлять информацию клиенту по продукции и</p>	

	<p>услугам в доступной форме; опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; работать с возражениями клиента; применять техники по закрытию сделки; суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту; фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме; обеспечивать конфиденциальность полученной информации; анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий. оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации; подготавливать документацию для формирования заказа; осуществлять мероприятия по размещению заказа; следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях; принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств; осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации; оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции; осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий; организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации; соблюдать конфиденциальность информации; предоставлять клиенту достоверную информацию; корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту; соблюдать в работе принципы клиентоориентированности; обеспечивать баланс интересов клиента и организации; обеспечивать соблюдение требований охраны разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров; собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж; планировать работу по выполнению плана продаж; анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации; анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж; анализировать возможности увеличения объемов продаж; планировать и контролировать поступление денежных средств; обеспечивать наличие демонстрационной продукции; применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж; планировать рабочее время для выполнения плана продаж; планировать объемы собственных продаж оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж; разрабатывать мероприятия по улучшению</p>	
--	--	--

	<p>показателей удовлетворенности; разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента; анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров; анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники; анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов; вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию; вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов. анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков; обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков; анализировать оборачиваемость складских остатков. составлять отчетную документацию по продажам. разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента; инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений; инициативно вести диалог с клиентом; резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы; определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных; разрабатывать рекомендации для клиента; собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента; проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж; вести деловую переписку с клиентами и партнерами; - использовать программные продукты.</p>	
<p>ВД.4 Освоение видов работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих</p>		
<p>ПК 4.1 Обслуживать покупателей</p>	<p>Практический опыт: расчета с покупателями за товары и услуги, получение денег, пробивка чека, выдача сдачи; - возврата денег по неиспользованному чеку; - проверки исправности кассового аппарата, заправки контрольной и чековой лент, записи показаний счетчиков, перевод нумератора на нули и установки дататора;</p>	<p>Текущий контроль в форме проверки результатов выполнения заданий практики.</p>
<p>ПК 4.2 Продавать различные группы непродовольственных товаров</p>	<p>- устранения мелких неисправностей контрольно-кассовой машины;</p>	<p>Демонстрация сформированных умений.</p>
<p>ПК 4.3 Продавать различные группы продовольственных товаров</p>	<p>- получения разменной монеты и размещения ее в кассовом ящике;</p>	<p>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета, на котором</p>
<p>ПК 4.4 Работать на ККТ различных видов</p>	<p>- ознакомления с ассортиментом имеющихся товаров и ценами на них; -подсчета денег и сдачи их в установленном порядке, сверки суммы реализации с показаниями кассовых счетчиков Умения: производить расчет с покупателями за товары и</p>	<p>котором оценивается дневник и ответы на вопросы.</p>

	<p>услуги, получать деньги, пробивать чеки, выдавать сдачу;</p> <ul style="list-style-type: none">- производить возврат денег по неиспользованному чеку;- проверять исправность кассового аппарата, заправку контрольной и чековой лент, записи показаний счетчиков, перевод нумератора на нули и установку дотатора;- устранять мелкие неисправности контрольно-кассовой машины;- получать разменную монету и размещать ее в кассовом ящике;- классифицировать ассортимент имеющегося товара и устанавливать цены на них;- подсчитывать деньги и сдавать их в установленном порядке, сверять суммы реализации с показаниями кассовых счетчиков.	
--	---	--

Частное профессиональное образовательное учреждение Тюменского
областного союза потребительских обществ «Тюменский колледж
экономики, управления и права»
(ЧПОУ ТОСПО «ТюмКЭУП»)

ДНЕВНИК УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

наименование профессионального модуля

Специальность _____
Код и наименование специальности

Студента(ки) _____ курса _____ группы
форма обучения _____
(очная, заочная)

(фамилия, имя, отчество)

Место практики

(наименование организации)

Срок практики с «__» _____ 20__ г. по «__» _____ 20__ г.

Выполняется на фирменном бланке организации – базы производственной практики
ХАРАКТЕРИСТИКА

на обучающегося (шейся) ЧПОУ ТОСПО «ТюмКЭУП»

_____ (ФИО)
 группы _____
 специальность _____
 (код и наименование специальности)

проходившего(шей) учебную практику по профессиональному модулю

 (название профессионально модуля)

с «__» _____ 20__ г. по «__» _____ 20__ г.
 на базе: _____
 (название организации)

За время прохождения учебной практики зарекомендовал (а) себя
 (производственная дисциплина, прилежание, внешний вид, проявление интереса к специальности, регулярность ведения дневника, индивидуальные особенности, морально - волевые качества, честность, инициатива, уравновешенность, выдержка, другое)

Приобрел (а) умения и практический опыт:

Освоил (а) вид деятельности:

Сформировал (а) профессиональные компетенции:

Сформировал (а) общие компетенции: _____

Выводы, рекомендации: _____

Учебную практику прошел (прошла) с оценкой

«__» _____ 20__ г.

Руководитель практики
 от организации

_____ / _____
 должность подпись расшифровка подписи