

Приложение _____

к ППСЗ

38.02.08 Торговое дело

(квалификация: Специалист торгового дела)

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора по маркетингу


 Н.Г. Марданова

23 мая 2025 года

ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

СОГЛАСОВАНО

Протокол заседания цикловой комиссии
управление и сферы услуг
от 22 мая 2025 № 10

 Софронова Е.Ю.
(подпись) (ФИО)

СОГЛАСОВАНО

Представитель работодателя


ООО «Ритейл-Технологии Бизнес»
Генеральный директор

Ивашов В.В.
(подпись) (ФИО)
М.П.

2025

Рабочая программа учебной практики по специальности 38.02.08 Торговое дело разработана на основании федерального государственного образовательного стандарта (далее ФГОС) для специальности среднего профессионального образования, 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	9
3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	
4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Программа учебной практики по специальности 38.02.08 Торговое дело (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

Цель: Формирование у обучающихся комплекса профессиональных умений и приобретение первоначального практического опыта, необходимых для освоения основных видов профессиональной деятельности в рамках специальности 38.02.08 Торговое дело, а также для последующего формирования общих и профессиональных компетенций.

Задачи практики: отработка умений, формирование первичного практического опыта.

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; -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	

	<p>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; -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 	
	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>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -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
	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	

	<p>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>продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;</p> <ul style="list-style-type: none"> -анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; -создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; -составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; -обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; -обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов. -применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; -осуществлять выбор поставщиков; -оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; -составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств; -создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; -обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; -работать в единой информационной системе; -применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности; -составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; -обосновывать начальную (максимальную) цену закупки; -описывать объект закупки; -разрабатывать закупочную документацию; -работать в единой информационной системе; -взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий; -анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры; -формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами
--	---	---

		<p>комиссии по осуществлению закупок;</p> <p>-проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</p> <p>-классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;</p> <p>-разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;</p> <p>-осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;</p> <p>-осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;</p> <p>-подготавливать коммерческие предложения, запросы;</p> <p>-оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов;</p> <p>-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;</p> <p>-осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;</p> <p>-обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;</p> <p>-осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;</p> <p>-осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;</p> <p>-осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;</p> <p>-проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;</p>
--	--	--

		<ul style="list-style-type: none"> -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.
ВД 2 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров	<p>Практический опыт:</p> <p>применения методик идентификации ассортиментной принадлежности 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>применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров.</p> <p>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 использование современных баз данных;</p> <p>организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов; 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;</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>
<p>ВД 3</p> <p>Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами</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;</p> <p>формирования и актуализации клиентской базы;</p> <p>проведения мониторинга деятельности конкурентов. 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 свойствах товаров;</p> <p>стимулирования клиентов на заключение сделки;</p> <p>взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров;</p> <p>закрытия сделок;</p> <p>соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров;</p> <p>использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи. сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;</p> <p>мониторинг и контроль выполнения условий договоров. анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;</p> <p>выполнения запланированных показателей по объему продаж. разработки программ по повышению лояльности клиентов;</p> <p>разработки мероприятий по стимулированию продаж;</p> <p>информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях;</p> <p>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;</p> <p>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 использованием цифровых и информационных технологий</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>ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров</p>	<p>вести и актуализировать базу данных клиентов;</p> <p>формировать отчетную документацию по клиентской базе;</p>
	<p>ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных</p>	<p>анализировать деятельность конкурентов;</p> <p>определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;</p> <p>планировать исходящие телефонные звонки,</p>

	<p>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>встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами;</p> <p>вести реестр реквизитов клиентов;</p> <p>использовать программные продукты.</p> <p>планировать объемы собственных продаж;</p> <p>устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;</p> <p>использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;</p> <p>формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента;</p> <p>планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;</p> <p>использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;</p> <p>предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме;</p> <p>опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;</p> <p>работать с возражениями клиента;</p> <p>применять техники по закрытию сделки;</p> <p>суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту;</p> <p>фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме;</p> <p>обеспечивать конфиденциальность полученной информации;</p> <p>анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий. оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации;</p> <p>подготавливать документацию для формирования заказа;</p> <p>осуществлять мероприятия по размещению заказа;</p> <p>следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях;</p> <p>принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств;</p> <p>осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации;</p> <p>оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции;</p> <p>осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий;</p> <p>организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации;</p> <p>соблюдать конфиденциальность информации;</p> <p>предоставлять клиенту достоверную информацию;</p> <p>корректно использовать информацию,</p>
--	--	---

		<p>предоставляемую клиенту;</p> <p>соблюдать в работе принципы клиентоориентированности;</p> <p>обеспечивать баланс интересов клиента и организации;</p> <p>обеспечивать соблюдение требований охраны разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров;</p> <p>собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж;</p> <p>планировать работу по выполнению плана продаж;</p> <p>анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации;</p> <p>анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж;</p> <p>анализировать возможности увеличения объемов продаж;</p> <p>планировать и контролировать поступление денежных средств;</p> <p>обеспечивать наличие демонстрационной продукции;</p> <p>применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж;</p> <p>планировать рабочее время для выполнения плана продаж;</p> <p>планировать объемы собственных продаж</p> <p>оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж;</p> <p>разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности;</p> <p>разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;</p> <p>анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров;</p> <p>анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники;</p> <p>анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов;</p> <p>вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию;</p> <p>вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов. анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;</p> <p>обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;</p> <p>анализировать оборачиваемость складских остатков. составлять отчетную документацию по продажам. разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента;</p> <p>инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений;</p> <p>инициативно вести диалог с клиентом;</p> <p>резюмировать, выделять главное в диалоге с</p>
--	--	--

		<p>клиентом и подводить итог по окончании беседы;</p> <p>определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;</p> <p>разрабатывать рекомендации для клиента;</p> <p>собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;</p> <p>анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента;</p> <p>проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж;</p> <p>вести деловую переписку с клиентами и партнерами;</p> <p>- использовать программные продукты.</p>
ВД 4. Выполнение работ по профессии 12721 кассир торгового зала	<p>Практический опыт:</p> <p>расчета с покупателями за товары и услуги, получение денег, пробивка чека, выдача сдачи;</p> <p>- возврата денег по неиспользованному чеку;</p> <p>- проверки исправности кассового аппарата, заправки контрольной и чековой лент, записи показаний счетчиков, перевод нумератора на нули и установки дотатора;</p> <p>- устранения мелких неисправностей контрольно-кассовой машины;</p> <p>- получения разменной монеты и размещения ее в кассовом ящике;</p> <p>- ознакомления с ассортиментом имеющихся товаров и ценами на них;</p> <p>- подсчета денег и сдачи их в установленном порядке, сверки суммы реализации с показаниями кассовых счетчиков</p>	
	ПК 4.1 Обслуживать покупателей	<p>Умения:</p> <p>производить расчет с покупателями за товары и услуги, получать деньги, пробивать чеки, выдавать сдачу;</p> <p>- производить возврат денег по неиспользованному чеку;</p> <p>- проверять исправность кассового аппарата, заправку контрольной и чековой лент, записи показаний счетчиков, перевод нумератора на нули и установку дотатора;</p> <p>- устранять мелкие неисправности контрольно-кассовой машины;</p> <p>- получать разменную монету и размещать ее в кассовом ящике;</p> <p>- классифицировать ассортимент имеющегося товара и устанавливать цены на них;</p> <p>- подсчитывать деньги и сдавать их в установленном порядке, сверять суммы реализации с показаниями кассовых счетчиков.</p>
	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	Умет использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

	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, демонстрировать 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

1. 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	Мастерская «Учебный магазин.»	6
2		Составление коммерческого запроса, оферты, сопроводительного письма. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках	Задание 2		6
3	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
4		Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; Оформление претензий при нарушении договорных обязательств	Задание 4		6
5	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
6		Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.	Задание 5		6
Итого по ПМ 01					36
ПМ. 02. Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров					
7	МДК.02.01 Основы товароведения	Формирование и анализ торгового ассортимента. Расчёт показателей ассортимента товаров	Задание 1	Лаборатория «Товароведения и организации экспертизы качества товаров»	6
8	МДК.02.02 Товароведение потребительских товаров	Идентификация товаров по ассортиментной принадлежности	Задание 2		6
9		Расшифровка маркировки. Информационная идентификация	Задание 3		6
10	МДК.02.03 Оценка качества и основы	Оценка качества. Установление градаций качества и выявление дефектов товара	Задание 4		

11	экспертизы потребительских товаров	Организация подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформление ее результатов	Задание 5		
12	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					
14	МДК.03.01. Технология продаж 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	Мастерская «Учебный магазин.»	6
15		Установление контактов, определение потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией и формирование коммерческих предложений по продаже товаров	Задание 2		6
16		Мониторинг и контроль выполнения условий договоров с использованием специальных программных продуктов.	Задание 3		6
17		Оформление витрин и выставок.	Задание 4		6
18		Проведение первичного мерчандайзинг- аудита розничных торговых объектов.	Задание 5		6
19		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					
20	МДК 04.01. Применение контрольно-кассовой техники и учет кассовых операций	Организация работы кассира торгового зала.	Задание 1	Мастерская «Учебный магазин»	6
21		Подготовка ККМ к работе. Выполнение работы кассира в течение смены. приемов эксплуатации ККМ.	Задание 2		6
22		Освоение приемов проверки качества и количества продаваемых товаров, качества упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги	Задание 3		6
23	МДК 04.02. Эксплуатация контрольно-кассового оборудования	Распознавания защиты и подлинности банкнот и монет Банка России	Задание 4		6
24		Приемы распознавания элементов защиты и платежеспособности банкнот, работа кассира в конце рабочей смены.	Задание 5		6
25		Выполнение учета денежных средств и документов, проведение инвентаризации денежных средств, ценных бумаг и документов строгой отчетности	Задание 6		6
				Итого по ПМ. 04.	36

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Для реализации программы учебной практики предусмотрены следующие специальные помещения:

Мастерская «Учебный магазин»

1) основное оборудование: Рабочее место преподавателя, оборудовано: 1 стол, 1 стул, Рабочие места для обучающихся: 30 рабочих мест.

2) Торговое оборудование:

Весоизмерительное оборудование:

Весы ВР 414906БР к.225 2 шт.; Весы ВР 4900-15-5ДБ-06 электронные торговые без стойки до 15 кг -5 шт.; Весы товарные АТОЛ Марта (без стойки)- 8 шт.; Весы циферблатные РН-3Ц13У к.225 -2 шт.; Весы Штрих-СЛИМ 300М 15-2,5 (ДП1) (POS2) -1 шт.;

Контрольно-кассовая техника: ККТ ЭКР-2102Ф -1 шт.; ККТ Атол 30Ф без ФН/Без ЕНВД -1 шт.; ККТ Меркурий-115Ф (с GSM и WIFI модулями без ФН -2 шт.; ККТ Эвотор Смарт-терминал без ФН -2 шт.; Клавиатура POS KB64K без ридера магнитных карт (черная), 64 клавиши -1 шт.; Компактный сенсорный POS терминал Poscenter Wise -1 шт.; Контрольно-кассовая машина Штрих Мини К -1 шт.; Онлайн касса АТОЛ 92Ф черный без ФН К -3 шт.;

3) Товарные образцы.

4) Техническое оснащение: Ноутбук Acer Extensa EX2540-36H1 (черный, 15.6, HD (1366x768). Интерактивная доска прямой проекции (1320X972 ММ), настенная Колонки 2.0 BVK SP-012 Мультимедийный проектор TOSHIBA X3000 (3000 ANSI LM, LCD, XGA, 2,5 КГ.). Мышь Logitech B100 (Black, USB, оптическая светодиодная 800 dpi) Мышь Oklick 145M (Black, USB, оптика 1000 dpi) [M-8009] Рабочая станция HP 6000P SFF Intel Pentium E5400, 320GB HDD 7200 SATA, DVD +/-RW, 2GB PC3-106000 DDR3

5) Программное обеспечение: Windows 7, 1С, Adobe, Консультант+, Mytestserver, Mytesteditor, Myteststudent, Консалтинг стандарт, WinRAR, SharePoint, Microsoft Office.

6) Учебно-наглядные пособия, методическая литература, инструкции по ТБ, нормативные документы.

Лаборатория «Товароведения и организации экспертизы качества товаров»

1) основное оборудование: Рабочее место преподавателя, оборудовано: 1 стол, 1 стул, Рабочие места для обучающихся: 30 рабочих мест.

2) Оборудование для экспертизы качества товара: Бутирометр 1-6 для молока – 2 шт.; Весы Sakura SA-6057 кухонные до 5 кг, точность 1г, часы, 2*AAA – 1 шт.; Колба КН-2-100-34 шк – 7 шт.; Колба КН-2-500-34 с дел. ХС, Минимед – 2 шт.; Мензурка 100 мл – 2 шт.; Микрометр гладкий МК, 0-25 мм, 0,01 мм – 1 шт.; Стакан №2 150мл – 1 шт.; Стакан №5 1 шт.; Стакан №6 1 шт.; Стакан Н-1-100 ТС шк – 8 шт.; Ступка №2 (д.75 мм) – 2 шт.; Термометр ТС-7М1 исп. 4 (0+100 С) – 2 шт.; Тигли высокие №3 (18 мл) – 2 шт.; HANNA-HI 98103 Ph-метр карманный – 3 шт.; Баня БКЛ комбинированная лабораторная с электроплиткой – 2 шт.; Весы кухонные RED Emotions – 1 шт.; Мельница ЛЗМ-1-02 лабораторная – 1 шт.; Ультрафиолетовый хроматографический облучатель Таглер ХК 254/365 Сокол – 1 шт.; Устройство для определения влажности пищевого сырья и продуктов Элекс-7М – 2 шт.; Щуп мешочный ЦМ, клинок-дюралюминий, ручка – 2 шт.; Эксикатор 240мм без крана – 1 шт.

3) Товарные образцы.

4)Техническое оснащение: Ноутбук HP 250 G5 (черно-серый, 15.6, HD (1366*768) Anti Glare, Intel, Celeron N3060) Viewscreen Lotus 244*183 MW Настенный проекционный экран 244*183 см. Тип полотна Matte White Колонки 2.0 Dialog AM-12B 2*5W RMS - активные, черный корпус Мышь Oklick 115S (Black, USB, оптика 1000 dpi, 2 кл.)

5) Программное обеспечение: Windows 7, 1С, Гарант платформа, Консультант +, Adobe, Mytestserver., Mytesteditor, Myteststudent., Virtualbox., Autocad 2019., TourFX., Консалтинг стандарт, Java, SharePoint, WinRAR., Windows Anytime., DTS Audio control panel. 4)Учебно-наглядные пособия, методическая литература, инструкции по ТБ, нормативные документы.

6)Учебно-наглядные пособия, методическая литература, инструкции по ТБ, нормативные документы.

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	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	Текущий контроль в форме проверки результатов выполнения заданий практики. Демонстрация сформированных умений. Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета, на котором оценивается дневник и ответы на вопросы.
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	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 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;	
ПК. 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение		
ПК. 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контр		
ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.		

	<p>-осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;</p> <p>-подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом;</p> <p>-подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;</p> <p>-сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>-разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>-мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>-документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;</p> <p>-подготовки предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <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</p>	
--	--	--

	<p>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> <p>-взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;</p> <p>-анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;</p> <p>-формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</p> <p>-проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</p> <p>-классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;</p> <p>-разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;</p> <p>-осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;</p> <p>-осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;</p> <p>-подготавливать коммерческие предложения, запросы;</p> <p>-оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов;</p> <p>-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;</p> <p>-осуществлять организацию оплаты/возврата</p>	
--	---	--

	<p>денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;</p> <p>-обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;</p> <p>-осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;</p> <p>-осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;</p> <p>-осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;</p> <p>-проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;</p> <p>-осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);</p> <p>-использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;</p> <p>-применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;</p> <p>-применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;</p> <p>-управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;</p> <p>-оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;</p> <p>-применять электронный документооборот;</p> <p>-осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.</p> <p>-применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;</p> <p>-оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</p> <p>-осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;</p> <p>-пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.</p>	
ВД 2 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров		
ПК. 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий	<p>Практический опыт:</p> <p>применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров;</p> <p>решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий. решения задач классификации и кодирования потребительских</p>	<p>Текущий контроль в форме проверки результатов выполнения заданий практики. Демонстрация сформированных умений.</p>
ПК. 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров		

ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.	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; 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.	Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета, на котором оценивается дневник и ответы на вопросы.
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.	<p>Умения:</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>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 технологий;</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		
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>Практический опыт:</p> <p>сбора, формирования, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях;</p> <p>поиска и выявления потенциальных клиентов;</p> <p>формирования и актуализации клиентской базы;</p> <p>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>
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	<p>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>Умения:</p> <p>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; планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами; вести реестр реквизитов клиентов; использовать программные продукты. 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; 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</p>	вопросы.
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.		

	<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>	
ВД.4 Освоение видов работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих		
ПК 4.1 Обслуживать покупателей	<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 Умения: производить расчет с покупателями за товары и</p>	<p>Текущий контроль в форме проверки результатов выполнения заданий практики. Демонстрация сформированных умений. Промежуточная аттестация в форме дифференцированно го зачета, на котором оценивается дневник и ответы на вопросы.</p>
ПК 4.2 Продавать различные группы непродовольственных товаров		
ПК 4.3 Продавать различные группы продовольственных товаров		
ПК 4.4 Работать на ККТ различных видов		

	<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.

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

Аттестационный лист

Студент(ка) _____,

ФИО

обучающийся(аяся) на _____ курсе по специальности

код и наименование специальности

прошел(ла) учебную практику

наименование профессионального модуля

в объеме _____ часов с «__» _____ 20__ г. по «__» _____ 20__ г.

в организации _____

полное наименование организации

Оценка сформированности профессиональных компетенций через виды и качество
выполнения работ

Профессиональные компетенций	Виды и объем работ, выполненных обучающимся во время практики, согласно программе учебной практики	Качество выполнения работ в соответствии с технологией и (или) требованиями организации, в которой проходила практика	Оценка сформированности профессиональных компетенций	
			«ДА»	«НЕТ»
ПК 1				
ПК 2				
ПК n				

*** (ДА): 91-100% - «5» 76-90% - «4» 51-75% - «3» (НЕТ): до 50% - «2»

Характеристика деятельности обучающегося во время практики через оценку
сформированности общих компетенций

Общие компетенций	Основные показатели оценивания результата ОК	Уровни оценки ОК		
		Низкий	Средний	Высокий
ОК 1				
ОК 2				
ОК n				

+ Низкий ;+ Средний; + Высокий.

Итоговая оценка по практике _____ «__» _____ 20__ г.

Руководитель практики

_____ / _____
должность

_____ / _____
подпись расшифровка подписи

М.П.

С результатами прохождения учебной практики ознакомлен

_____ / _____
подпись расшифровка подписи

Выполняется на фирменном бланке организации – базы производственной практики
ХАРАКТЕРИСТИКА

на обучающегося (щейся) 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

М.П