

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ УП.02.01 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»

Специальность: 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Разработчики: Коверина Нина Михайловна

Учебная практика УП.02.01 входит в состав профессионального модуля ПМ.02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности». Содержание реализуется для студентов обучающихся по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

В результате освоения учебной практики обучающийся должен освоить общие компетенции:

ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного роста.

ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 10 Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.

ОК 12 Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требований стандартов, технических условий.

В результате освоения учебной практики обучающийся должен освоить профессиональные компетенции:

ПК 2.1 Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров, (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2 Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.3 Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4 Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5 Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6 Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7 Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8 Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 2.9 Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

С целью овладения видами профессиональной деятельности по профессии обучающийся, в ходе освоения учебной практики должен:

иметь практический опыт:

- оформления финансовых документов и отчетов;
- проведения денежных расчетов;
- расчета основных налогов;
- анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;
- выявления потребностей (спроса) на товары;
- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
- участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;
- анализа маркетинговой среды организации;

Цели учебной практики:

- закрепление теоретических и практических знаний, полученных при изучении МДК;
- формирование первичных профессиональных умений и навыков по избранной специальности;
- приобретение практических навыков в будущей профессиональной деятельности.

Задачи учебной практики:

В соответствии с требованиями после изучения УП02.01 обучающийся должен:

уметь:

- составлять финансовые документы и отчеты;
- осуществлять денежные расчеты;
- пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;
- рассчитывать основные налоги;
- анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
- применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;
- выявлять, формировать и удовлетворять потребности;
- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
- проводить маркетинговые исследования рынка;
- оценивать конкурентоспособность товаров;

- Рекомендуемое количество часов на освоение учебной практики:

- 72 часа.

Форма промежуточной аттестации. Дифференцированный зачет.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
УП.03.01 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение
сохраняемости товара»

Специальность: 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Разработчики: С.В.Сараева

Учебная практика УП.03.01 входит в состав профессионального модуля ПМ 03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товара» и относится к федеральному компоненту учебного плана ИСПО СПбГПУ. Ее содержание реализуется на **3 курсе** для обучающихся по специальности 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям) и входит в блок практик для получения первичных профессиональных навыков.

В результате освоения учебной практикой обучающийся должен освоить общие компетенции.

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требований стандартов, технических условий.

В результате освоения учебной практики обучающийся должен освоить профессиональные компетенции:

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечить их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.

ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

Цели учебной практики:

- закрепление теоретических и практических знаний, полученных при изучении МДК;
- формирование первичных профессиональных умений и навыков по избранной специальности;
- приобретение практических навыков в будущей профессиональной деятельности.

Задачи учебной практики:

В соответствии с требованиями после прохождения УП 03.01 и с целью овладения видами профессиональной деятельности по профессии обучающийся в ходе освоения учебной практики обучающийся должен

уметь:

- применять методы товароведения;
- формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;
- оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;
- рассчитывать товарные потери и списывать их;
- идентифицировать товары;
- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;

Рекомендуемое количество часов на освоение учебной практики: - 36 часов.

Форма промежуточной аттестации. Дифференцированный зачет.

АННОТАЦИЯ
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
ПП 04 .01.Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий»

Специальность: 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям)

Разработчики: Сараева С.В.

Рабочая программа производственной практики является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 (по отраслям)

Производственная практика по специальности предусматривает закрепление и углубление знаний, полученных обучающимися в процессе теоретического обучения, приобретения ими необходимых умений практической работы по выбранной специальности, овладение навыками профессиональной деятельности. Программа производственной практики входит в состав профессионального модуля ПМ 04 Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий».

В результате освоения производственной практики обучающийся должен освоить общие компетенции:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требований стандартов, технических условий.

В результате освоения производственной практики обучающийся должен освоить профессиональные компетенции:

ПК 4.1. Поддерживать торговый ассортимент.

ПК 4.2. Обеспечивать доставку товаров, условия для предоставления услуг.

ПК 4.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 4.4. Оформлять документы по приемке и сдаче товаров.

ПК 4.5. Осуществлять продажу товаров и оказание услуг в соответствии с правилами торговли.

ПК 4.6. Участвовать в мониторинге исполнения договорных обязательств по доставке товаров.

ПК 4.7. Осуществлять расчетные операции по кассе и составление расчетных документов.

ПК 4.8. Использовать информационные технологии для учета сырья, материалов, товаров, тары, материальных ценностей.

ПК 4.9. Распространять рекламную и коммерческую информацию в среде существующих и потенциальных потребителей.

ПК 4.10. Участвовать в проведении и первичной обработке результатов презентаций, рекламных акций и маркетинговых исследований.

С целью овладения основными видами профессиональной деятельности по профессии, обучающийся в ходе освоения производственной практики должен иметь практический опыт:

- определения показателей ассортимента;
- распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;
- оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями;
- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их - выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;
- выявления потребностей (спроса) на товары;
- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
- участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;
- анализа маркетинговой среды организации;
- применения правил мерчандайзинга в распределении товаров

Цели производственной практики:

- закрепление теоретических и практических знаний, полученных при изучении МДК;
- формирование первичных профессиональных умений и навыков по избранной специальности;
- приобретение практических навыков в будущей профессиональной деятельности.

Задачи производственной практики:

В соответствии с требованиями после прохождения ПП 04.01 и с целью овладения видами профессиональной деятельности по профессии обучающийся в ходе освоения производственной практики обучающийся должен уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;

- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

Количество часов на освоение программы производственной практики

108 часов

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) ПРАКТИКИ

Специальность: 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Разработчики: Щербак А.В.

Рабочая программа производственной (преддипломной) практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее ППСЗ) в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.

ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

ПК 4.1 Поддерживать торговый ассортимент.

ПК 4.2 Обеспечивать доставку товаров, условия для предоставления услуг.

ПК 4.3 Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 4.4 Оформлять документы по приемке и сдаче товаров.

ПК 4.5 Осуществлять продажу товаров и оказание услуг в соответствии с правилами торговли.

ПК 4.6 Участвовать в мониторинге исполнения договорных обязательств по доставке товаров.

ПК 4.7 Осуществлять расчетные операции по кассе и составление расчетных документов.

ПК 4.8 Использовать информационные технологии для учета сырья, материалов, товаров, тары, материальных ценностей.

ПК 4.9 Распространять рекламную и коммерческую информацию в среде существующих и потенциальных потребителей.

С целью глубокого и всестороннего изучения коммерческой деятельности обучающийся должен определить и провести оценку рыночной ситуации, возможности и потенциал конкурентов для данной фирмы. При этом обучающийся должен научиться определять степень риска в финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Основные задачи, стоящие перед анализом коммерческой деятельности можно сформулировать следующим образом:

1. Изучение состояния и развития рынка товаров и услуг.
2. Анализ процесса продажи товаров и услуг.
3. Анализ процесса товародвижения.
4. Оценка коммерческого риска.
5. Анализ финансов коммерческих предприятий и фирм.
6. Определение оптимальности трудовых затрат.
7. Изучение формирования и использования прибыли.
8. Анализ рыночных цен и товаров.
9. Оценка и анализ коммерческих инвестиций.
10. Исследование инфраструктуры коммерческой деятельности.
11. Изучение труда и трудовых затрат в коммерческой деятельности.
12. Анализ эффективности коммерческих процессов.

Такая система показателей может быть представлена в виде следующих групп:

1. Показатели, характеризующие тип рынка и процессы купли-продажи:
 - товарное предложение;
 - покупательский спрос;
 - соотношение товарного предложения и покупательского спроса;
 - емкость рынка;
 - насыщенность рынка;
 - показатели уровня монополизации рынка;
 - показатели уровня конкуренции рынка;
 - показатели экономического и коммерческого рынка;
 - показатели сегментации рынка;
 - портфель заказов;
 - показатели товарооборота (валовой, чистый, оптовый, розничный товарооборот розничной сети);
 - показатели объема реализованных населению услуг;
 - показатели объема реализованных услуг на душу населения;
 - показатели структуры товарооборота;
 - показатели структуры реализованных населению услуг;
 - показатели динамики товарооборота;
 - показатели динамики объема реализованных населению услуг;
 - показатели товарных запасов (объема, структуры и динамики);
 - показатели товарооборота.
2. Показатели статистики, финансов и кредита:
 - показатели объема, структуры и динамики уставного капитала;
 - показатели объема, структуры, динамики и эффективности использования собственных и привлеченных средств;
 - показатели эффективности использования кредитов;
 - показатели объема, динамики и эффективности использования оборотных средств;
 - показатели структуры и динамика баланса доходов и расходов коммерческих предприятий и организаций;
 - показатели ликвидности;
 - показатели оценки финансового (кредитного) риска;
 - показатели страхования коммерческих предприятий.
3. Показатели коммерческих инвестиций:
 - показатели объема, структуры, динамики инвестиций по их целевому назначению;
 - показатели состава инвесторов;
 - показатели эффективности коммерческих инвестиций;

- показатели объема, структуры, динамики и эффективности использования капиталовложений в торговле в сфере услуг.
4. Показатели рыночных цен и тарифов на товары и услуги:
 - показатели товарооборота (валовой, чистый, оптовый);
 - показатели структуры розничных цен;
 - показатели динамики розничных цен и тарифов;
 - показатели ценовой конкуренции;
 - показатели биржевых котировок;
 - индексы покупательной способности и денежных доходов населения.
 5. Показатели логистики:
 - показатели потребности в складских площадях (емкостях);
 - показатели товарных потерь (допустимых и недопустимых);
 - грузооборот складов;
 - себестоимость складской переработки груза;
 - показатели транспортабельности тары (коэффициент складирования и пакетирования);
 - показатели равномерности и ритмичности товароснабжения розничного торгового предприятия;
 - показатели формирования ассортимента товаров (коэффициенты полноты и стабильности ассортимента);
 - показатели размещения товаров в торговом зале;
 - показатели видов продаж товаров.
 6. Показатели инфраструктуры коммерческой деятельности:
 - показатели материально-технической базы торговли (численность, размер, уровень технической оснащенности предприятий торговли и сферы услуг);
 - показатели развития, специализации и концентрации материально-технической базы торговли и сферы услуг;
 - показатели состояния и использования основных фондов торговли и сферы услуг;
 - показатели плотности сети предприятий и сферы услуг;
 - показатели численности и размера специализированных коммерческих предприятий, обслуживающих коммерческую деятельность;
 - показатели объема, структуры, динамики рекламных услуг и эффективности использования в коммерческой деятельности.
 7. Показатели статистики труда в коммерческой деятельности:
 - показатели численности состава и динамики трудового контингента занятого в коммерческой деятельности;
 - показатели уровня и производительности труда работников предприятий торговли и сферы услуг;
 - показатели эффективности рабочего времени в коммерческих предприятиях и организациях;
 - показатели оплаты труда работников коммерческих предприятий и организаций;
 - показатели, характеризующие рынок труда в торговле и сфере услуг (уровень занятости населения).
 8. Показатели эффективности коммерческой деятельности:
 - показатели объема, структуры и динамики прибыли;
 - показатели уровня рентабельности и его динамики;
 - показатели объема, структуры и динамики издержек обращения и их относительного уровня;
 - показатели налогообложения предприятий торговли и сферы услуг;
 - показатели эффективности затрат труда в торговле и сфере услуг;
 - показатели качества обслуживания потребителей;
 - показатели степени удовлетворения покупательского спроса;

- обобщающие показатели социально-экономической и финансово-экономической эффективности деятельности в торговле и сфере услуг.

Рекомендуемое количество часов на освоение учебной практики: - 144 часа.

Форма промежуточной аттестации. Дифференцированный зачет.