

**Автономная некоммерческая организация
профессиональная образовательная организация
Самарский колледж цифровой экономики и предпринимательства «МИР»
(АНО ПОО Колледж «МИР»)**

СОГЛАСОВАНО

Директор

ДМ Аврора ПАО Детский мир

_____ Ф.Г. Галиева

« 31 » августа 2022г.

УТВЕРЖДАЮ

Зам. директора

по учебно-методической работе

_____ Н.Е. Маслова

« 31 » августа 2022г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) ПРАКТИКИ**

Для специальности

38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Самара 2022

ОДОБРЕНА

на заседании ПЦК экономических и банковских
дисциплин

Протокол № 1 от 31 августа 2022 г.

Председатель ПЦК _____ Н.А. Депутатова

Рабочая программа производственной (преддипломной) практики разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта СПО по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)», утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 15.05.2014 № 539

Организация-разработчик: Автономная некоммерческая организация профессиональная образовательная организация Самарский колледж цифровой экономики и предпринимательства «МИР»

Составитель:

А.В. Богомолова, преподаватель

Рецензент:

Ф.Г. Галиева, директор ДМ Аврора ПАО Детский мир

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа производственной (преддипломной) практики (далее преддипломной практики) является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» в части освоения специалистом основных видов профессиональной деятельности. Преддипломная практика по специальности проводится на завершающем этапе подготовки после освоения программы теоретического и практического обучения и сдачи выпускниками всех видов промежуточной аттестации, предусмотренных государственными требованиями к минимуму содержания и уровню подготовки выпускников по специальности «Коммерция (по отраслям)».

1.2. Цели и задачи преддипломной практики

Целями преддипломной практики являются:

1. Комплексное освоение студентами всех видов профессиональной деятельности по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям):

- Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;
- Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;
- Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров;
- Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

2. Формирование общих и профессиональных компетенций.

3. Приобретение необходимого опыта практической работы по специальности.

Задачами преддипломной практики является:

- закрепление и углубление теоретических знаний, полученных при изучении общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей;

- приобретение практических навыков работы по специальности;

- углубленное изучение и анализ фундаментальной и периодической литературы по актуальным вопросам менеджмента;

- изучение соответствующих методических, инструктивных и нормативных материалов в профессиональной сфере;

- изучение компьютерных программ и информационных технологий, применяемых в профессиональной сфере;

- приобретение навыков в области организации и управления торгово-сбытовой деятельностью; организации и осуществления экономической и маркетинговой деятельности; управления ассортиментом, оценке качества и обеспечения сохраняемости товаров;

- проверка возможностей самостоятельной работы будущего специалиста в условиях конкретной организации;

- изучение практических и теоретических вопросов, относящихся к теме дипломной работы;

- сбор, обобщение и анализ материалов для выполнения дипломной работы;

- подготовка отчета о преддипломной практике.

До начала преддипломной практики обучающимся выбирается тема дипломной работы, совместно с руководителем составляется предварительный план, определяется круг необходимых для анализа практических материалов по данной теме.

1.3 Требования к результатам освоения практики

Виды профессиональной деятельности	Требования к умениям (практическому опыту)
<p>ПМ 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.</p>	<p>устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; управлять товарными запасами и потоками; обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику</p>
<p>ПМ 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.</p>	<p>составлять финансовые документы и отчеты; осуществлять денежные расчеты; пользоваться нормативными правовыми актами 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</p>
<p>ПМ 03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.</p>	<p>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</p>
<p>ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих</p>	<p>устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; управлять товарными запасами и потоками; обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; выявлять, формировать и удовлетворять потребности; обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества; соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортировки, санитарно-эпидемиологические требования к ним. проводить работу по выявлению и учету потенциальных</p>

	покупателей (заказчиков) на производимую продукцию, оказываемые услуги; анализировать состояние и тенденции изменения спроса населения на производимую продукцию, оказываемые услуги; предоставлять краткие сведения о технологии производства товара, оказываемых услугах; контролировать оплату покупателями (заказчиками) счетов изготовителей продукции или осуществляющих услуги; осуществлять работу по внедрению прогрессивных методов торговли
--	--

1.4. Количество часов на преддипломную практику:

Всего 4 недели, 144 часа,

в том числе часов в форме практической подготовки – 144 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения программы преддипломной практики является:

1) углубление первоначального практического опыта обучающегося, готовность обучающегося к самостоятельной трудовой деятельности; сбор материала для выполнения выпускной квалификационной работы;

2) развитие профессиональных компетенций:

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.

3) развитие общих компетенций:

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 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.

ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.

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

ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.

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

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Тематический план преддипломной практики

№ п/п	Перечень и краткое описание выполненных работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью	Количество часов
1.	Прохождение инструктажа по охране труда, технике безопасности, пожарной безопасности, ознакомление с правилами внутреннего распорядка. Ознакомление с организационной структурой организации, кадровым составом, функционалом персонала	2 4
2.	Изучение нормативных документов, регламентирующих деятельность организации, изучение правил торговли, документооборот предприятия	6
3.	Изучение вопросов, связанных с организацией и управлением торгово-сбытовой деятельностью: - характеристика оптового/розничного предприятия, вид и сфера деятельности, организационно-правовая форма, специализация; - лицензирование торговой деятельности по отдельным видам товаров; - санитарно-эпидемиологические требования к организациям розничной торговли; - эксплуатация торгово-технологического оборудования; - выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; - изучение договоров с поставщиками; - приобретение навыков по управлению товарными запасами и потоками; - обеспечение товародвижения и приемка товаров по количеству и качеству; - изучение товарооборота по структуре и динамике	24
4.	Изучение вопросов, связанных с организацией и проведением экономической и маркетинговой деятельности: - анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации; - оформление финансовых документов и отчетов, проведение денежных расчетов; - ознакомление с системой налогообложения, используемой предприятием, расчет основных налогов; - проведение маркетинговых исследований на предприятии, анализ окружающей среды, выявление его конкурентных преимуществ и слабых мест; - анализ конкурентоспособности торгового предприятия; - участие в проведении маркетинговых коммуникаций; - реализация маркетинговых мероприятий	24
5.	Изучение вопросов, связанных с управлением ассортиментом, оценкой качества и обеспечением сохранности товаров: - участие в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, измерение товаров; - оценка качества товаров в соответствии с установленными требованиями, диагностика дефектов; - контроль режима и сроков хранения товаров, участие в обеспечении их сохранности, соблюдении санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке;	24

	<ul style="list-style-type: none"> -расчет товарных потерь и участие в реализации мероприятий по их предупреждению и списанию; -изучение маркировки товара; - работа с документами по подтверждению соответствия, участие в мероприятиях по контролю 	
6.	<p>Изучение вопросов, связанных с деятельностью коммерческого агента:</p> <ul style="list-style-type: none"> - установление контактов с деловыми партнерами, заключение договоров и контроль за их выполнением; - применение в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения; - изучение логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающих рациональное перемещение материальных потоков; - работа с торгово-технологическим оборудованием; - применение в практических ситуациях экономических методов, анализ показателей, изучение рынков ресурсов; - выявление потребностей, видов спроса и соответствующих им типов маркетинга для обеспечения целей организации, формирование спроса и стимулирование сбыта товаров; - обоснование целесообразности использования и применение маркетинговых коммуникаций; - участие в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений; - оценка конкурентоспособности товаров и конкурентных преимуществ организации; - участие в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определение номенклатуры показателей качества товаров. 	20
7.	<p>Проведение работ, связанных с выполнением дипломной работы. Сбор максимально возможной информации по теме дипломной работы. Анализ коммерческой деятельности в организации, анализ финансовых показателей, анализ организации маркетинговой деятельности. Разработка предложений по совершенствованию коммерческой деятельности организации.</p>	30
8.	Оформление отчета по практике	8
9.	Защита отчета по преддипломной практике	2

4. УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к документации, необходимой для проведения практики

- положение о практической подготовке обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования;
- рабочая программа преддипломной практики;
- методические рекомендации по организации и прохождению производственной (преддипломной) практики;
- график проведения практики;
- график консультаций;
- график защиты отчётов по практике.

4.2. Материально-техническое обеспечение практики

Оборудование производственной (преддипломной) практики:

стол обучающегося, калькуляторы, нормативно-правовые акты, учебно-бланковый материал.

Технические средства:

компьютеры с установленной системой Гарант или Консультант Плюс.

4.3. Перечень учебных изданий, дополнительной литературы

Нормативные правовые акты:

- Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ).
- Гражданский Кодекс Российской Федерации, 2 часть, от 26.01.1996 №14-ФЗ (с изменениями и дополнениями)
- Гражданский кодекс Российской Федерации, 1 часть, от 30.11.1994 N 51-ФЗ (с изменениями и дополнениями)
- Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.07.2000) (с изменениями и дополнениями)

Основные источники:

- Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 400 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621857> ISBN 978-5-394-04467-0. – Текст : электронный.
- Дробышева, Л. А. Экономика, маркетинг, менеджмент : учебное пособие : [12+] / Л. А. Дробышева. – 8-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 150 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684485> Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-04671-1. – Текст : электронный.
- Магомедов, Ш. Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами : учебник / Ш. Ш. Магомедов. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 176 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496208>– Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-02529-7. – Текст : электронный.
- Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. – 5-е изд., перераб. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 266 с. : табл. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621684>– ISBN 978-5-394-04186-0. – Текст : электронный.
- Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. – 2-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 284 с. : ил. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573214>– Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03076-5. – Текст : электронный.

- Парамонова, Т. Н. Маркетинг торгового предприятия : учебник / Т. Н. Парамонова, И. Н. Красюк, В. В. Лукашевич ; под ред. Т. Н. Парамоновой. – 3-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 282 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684500> Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-04603-2. – Текст : электронный.
- Тебекин, А. В. Логистика : учебник / А. В. Тебекин. – 3-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 355 с. : ил., табл., схем., граф. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621942>– Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-04461-8. – Текст : электронный.
- Чернопятков, А. М. Налоги и налогообложение : учебник : [12+] / А. М. Чернопятков. – 2-е изд., стер. – Москва : Директ-Медиа, 2022. – 536 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=686604> – Библиогр.: с. 515-519. – ISBN 978-5-4499-2650-0. – Текст : электронный.

Дополнительная:

- Алексунин, В. А. Маркетинг : учебник / В. А. Алексунин. – 6-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 200 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573217>– Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03163-2. – Текст : электронный.
- Голова, А. Г. Управление продажами : учебник / А. Г. Голова. – 3-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 279 с. : ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621640>– Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03902-7. – Текст : электронный.
- Грибанова, И. В. Организация и технология торговли : учебное пособие : [16+] / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. – Минск : РИПО, 2019. – 204 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=599935> Библиогр. в кн. – ISBN 978-985-503-914-4. – Текст : электронный.
- Логистика : учебное пособие : [12+] / авт.-сост. А. И. Коломиец. – Москва : Директ-Медиа, 2020. – 260 с. : схем., ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=598778>– Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4499-1615-0. – DOI 10.23681/598778. – Текст : электронный.
- Палий, Н. С. Товарная инновационная политика : учебное пособие : [12+] / Н. С. Палий. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2021. – 182 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=599897>– Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4499-1702-7. – DOI 10.23681/599897. – Текст : электронный.
- Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности : учебник : [16+] / Г. В. Савицкая. – Минск : РИПО, 2019. – 374 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=600085> – Библиогр. в кн. – ISBN 978-985-503-942-7. – Текст : электронный.
- Шакирова, А. Г. Налоги и налогообложение: учебное пособие для студентов СПО : [12+] / А. Г. Шакирова. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 102 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=570998> – ISBN 978-5-4499-0430-0. – DOI 10.23681/570998. – Текст : электронный.

Ресурсы интернет

- <http://www.consultant.ru> - Справочная правовая система «Консультант Плюс»
- <http://www.garant.ru> - Справочная правовая система «Гарант»

Периодические издания:

- <https://rg.ru> Торговля – Российская газета
- Журнал «Современная конкуренция». Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=688855>. – ISSN 1993-7598 (Print).- ISSN 2687-0657 (Online). – Текст : электронный.

4.4. Требования к руководителям практики

Требования к руководителям практики от АНО ПОО Колледж «МИР» при проведении преддипломной практики:

- проведение инструктажа по прохождению преддипломной практики;
- ознакомление с профессиональными компетенциями, которые обучающиеся должны освоить в ходе прохождения преддипломной практики;
- проведение инструктажа по заполнению дневника-отчёта о прохождении преддипломной практики;
- ознакомление с перечнем приложений к отчёту о прохождении преддипломной практики.

Требования к руководителям практики от организации:

- обеспечение прохождения всех этапов преддипломной практики;
- контроль за прохождением преддипломной практики;
- обеспечение доступа к ознакомлению с документами, связанными с прохождением обучающихся преддипломной практики;
- оказание помощи в освоении профессиональных компетенций;
- оценка освоения обучающимися профессиональных компетенций в ходе прохождения преддипломной практики (аттестационный лист);
- оформление и составление аттестационного листа - характеристики.

4.5 Требования к соблюдению техники безопасности и пожарной безопасности

Обучающиеся в период прохождения практики обязаны:

- соблюдать действующие в организации правила внутреннего трудового распорядка;
- строго соблюдать требования охраны труда и пожарной безопасности.

5. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРАКТИКИ СТУДЕНТОВ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

Практика студентов с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов осуществляется в соответствии с Положением о практической подготовке обучающихся, осваивающих основные образовательные программы среднего профессионального образования в АНО ПОО Колледж «МИР».

При выборе мест происхождения практики студентами с ОВЗ и инвалидами учитывается состояние их здоровья и доступность баз практики для данных обучающихся. При определении мест производственной (преддипломной) практики для студентов с ОВЗ и инвалидов должны учитываться рекомендации индивидуальной программы реабилитации и медико-социальной экспертизы, отраженные в индивидуальной программе реабилитации инвалида, относительно рекомендованных условий и видов труда.

6. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

Формой отчётности обучающегося по преддипломной практике является письменный отчёт о выполнении работ, свидетельствующий о закреплении знаний, умений, формировании общих и профессиональных компетенций, приобретении практического опыта.

Обучающийся в соответствии с графиком защиты практики защищает отчёт по практике.

Работа над отчётом по преддипломной практике должна позволить руководителю оценить уровень развития общих, а также профессиональных компетенций, в рамках освоения профессионального модуля и установленных ФГОС СПО по конкретной специальности, или рабочей программой профессионального модуля.

Приложения могут состоять из дополнительных справочных материалов, имеющих вспомогательное значение, например: копий документов, выдержек из отчётных материалов, статистических данных, схем, таблиц, диаграмм, программ, положений и т.п.

Приобретенный практический опыт, освоенные умения, усвоенные знания	Результаты обучения ПК, ОК	Наименование раздела, МДК, темы, подтемы	Уровень освоения	Наименование оценочного средства	
				Текущий контроль	Промежуточная аттестация
1	2	3	4	5	6
<p>Уметь: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; управлять товарными запасами и потоками; обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику; составлять финансовые документы и отчеты; осуществлять денежные расчеты; пользоваться нормативными правовыми актами 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; применять методы товароведения; формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент; оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;</p>	<p>ОК 1 – 12, ПК 1.1 – 1.10 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8</p>	<p>Преддипломная практика</p>	3	<p>Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения преддипломной практики.</p>	<p>Итоговая защита отчёта по преддипломной практике. Дифференцированный зачет</p>

<p>рассчитывать товарные потери и списывать их; идентифицировать товары; соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним</p> <p>Знать: составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; государственное регулирование коммерческой деятельности; инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; правила торговли; классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации; организационные и правовые нормы охраны труда; причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность; сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения; финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля; основные положения налогового законодательства; функции и классификацию налогов; организацию налоговой службы; методику расчета основных видов налогов; методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности; составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты; средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику; методы изучения рынка, анализа окружающей среды; конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки</p>					
--	--	--	--	--	--

<p>конкурентоспособности; этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом; 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</p>					
---	--	--	--	--	--

