

**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 УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

по профессиональному модулю

**ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям
рабочих, должностям служащих (Агент коммерческий)»**

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 УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)», в части освоения специалистом основных видов профессиональной деятельности в соответствии с изучением профессионального модуля «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (Агент коммерческий)».

1.2. Цели и задачи учебной практики

Практика является обязательным разделом ППССЗ. Она представляет собой вид учебной деятельности, направленной на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенции в процессе выполнения определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Учебная практика проводится при освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках профессионального модуля ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (Агент коммерческий)».

Целью учебной практики является формирование у обучающихся практических умений (приобретение практического опыта) в рамках освоения профессионального модуля ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (Агент коммерческий)».

Задачей учебной практики по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» является приобретение первоначального практического опыта по виду профессиональной деятельности «Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий».

1.3 Требования к результатам освоения практики

Виды профессиональной деятельности	Требования к умениям (практическому опыту)
Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий»	<ul style="list-style-type: none">- 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 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.

1.5. Количество часов на учебную практику:

Всего 1 неделя, 36 часов

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения программы учебной практики является

1) сформированность у обучающихся профессиональных компетенций, а также приобретение практических профессиональных умений в рамках профессионального модуля ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (Агент коммерческий)»:

Вид профессиональной деятельности	Код	Наименование результатов освоения программы практики
Выполнение работ по профессии Агент коммерческий	ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
	ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
	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 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
	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 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

Результатом производственной практики является освоение общих компетенций ОК:

Код	Наименование результата обучения
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 УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Тематический план учебной практики

Код и наименование профессионального модуля	Вид работ	Наименование тем УП	Кол-во часов по темам
ПМ. 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (Агент коммерческий)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Урок-экскурсия в торгово-розничную сеть. 2. Прохождение инструктажа по охране труда, технике безопасности, пожарной безопасности, ознакомление с правилами внутреннего распорядка. 3. Занятия в лаборатории «Товароведение». Тематика занятий: «Консультирование покупателей розничной торговли» (моделирование ситуаций); «Консультирование покупателей оптовой торговли» (моделирование ситуации); 4. Анализ корпоративных стандартов обслуживания покупателей. 5. Изучение Кодекса корпоративной этики торгового предприятия. 6. Изучение политики торговой организации в области корпоративной социальной ответственности. 7. Изучение стратегии развития торговой организации. 8. Изучение системы оценки результатов деятельности сотрудников. 9. Изучение системы оценки качества обслуживания покупателей. 	Тема 1-7	34

	<p>10. Занятия в лаборатории «Товароведение»: Моделирование ситуации «Приемка товаров по количеству и качеству» «Оформление ценников, рекламных проспектов» «Подготовка товаров к продаже» «Консультация покупателей» «Ознакомление с видами изучения покупательского спроса на товары народного потребления» Планирование профессиональной карьеры. Составление бизнес-плана</p>		
	Формирование отчета по практике. Защита отчета по практике		4
			36

4. УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к документации, необходимой для проведения практики

- положение о практике студентов, осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования;
- рабочая программа учебной практики;
- методические рекомендации по организации и прохождению учебной практики;
- график проведения практики;
- график консультаций;
- график защиты отчетов по практике.

4.2. Материально-техническое обеспечение практики

Реализация программы учебной практики предполагает наличие:

- лаборатории «Товароведения»;
- библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет.

4.3. Перечень учебных изданий, дополнительной литературы

Нормативные правовые акты:

- Гражданский кодекс Российской Федерации, (часть 1, часть 2), от 30.11.1994 №51 - ФЗ, с изменениями и дополнениями.
- "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ, с изменениями и дополнениями.
- Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (ред. от 11.06.2022) "О защите конкуренции"
- Федеральный закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ (ред. от 14.07.2022) "О рекламе" (с изм. и доп., вступ. в силу с 13.10.2022)
- Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 14.07.2022) "О защите прав потребителей"
- Приказ Росстата от 29.12.2018 N 795 (ред. от 12.02.2021) "Об утверждении Организационных положений по реализации официальной статистической методологии формирования официальной статистической информации об общем объеме коммерческой перевозочной деятельности грузового автомобильного транспорта"
- Приказ Роспотребнадзора от 20.05.2022 N 267 "О порядке вступления в силу нормативных правовых актов Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека и Главного государственного санитарного врача Российской Федерации, признанных Министерством юстиции Российской Федерации не нуждающимися в государственной регистрации" (Зарегистрировано в Минюсте России 20.06.2022 N 68898)

Основные источники:

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> (дата обращения: 26.09.2022). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03076-5. – 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> (дата обращения: 26.09.2022). – ISBN 978-5-394-04186-0. – Текст : электронный.

- 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. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621857> (дата обращения: 26.09.2022). – ISBN 978-5-394-04467-0. – 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> (дата обращения: 26.09.2022). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03902-7. – Текст : электронный.

- Годин, А. М. Статистика : учебник / А. М. Годин. – 13-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 412 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684390> (дата обращения: 26.09.2022). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-04491-5. – 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> (дата обращения: 26.09.2022). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-04461-8. – 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> (дата обращения: 26.09.2022). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4499-1615-0. – DOI 10.23681/598778. – Текст : электронный.

- Чернопяттов, А. М. Налоги и налогообложение : учебник : [12+] / А. М. Чернопяттов. – 2-е изд., стер. – Москва : Директ-Медиа, 2022. – 536 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=686604> (дата обращения: 26.09.2022). – Библиогр.: с. 515-519. – ISBN 978-5-4499-2650-0. – 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> (дата обращения: 26.09.2022). – ISBN 978-5-4499-0430-0. – DOI 10.23681/570998. – Текст : электронный.

- 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> (дата обращения: 26.09.2022). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03163-2. – 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. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684500> (дата обращения: 26.09.2022). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-04603-2. – 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> (дата обращения: 26.09.2022). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-04671-1. – Текст : электронный.

Дополнительные источники:

- 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> (дата обращения: 26.09.2022). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4499-1702-7. – DOI 10.23681/599897. – Текст : электронный.

- Герасимова, О. О. Основы предпринимательской деятельности : учебное пособие : [16+] / О. О. Герасимова. – Минск : РИПО, 2019. – 270 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=599913> (дата обращения: 26.09.2022). – Библиогр.: с. 253-256. – ISBN 978-985-503-905-2. – Текст : электронный.

- Неяскина, Е. В. Экономика организаций (предприятий): учебник для СПО : [12+] /

Е. В. Неяскина, О. В. Хлыстова. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 352 с. : ил, табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=575464> (дата обращения: 26.09.2022). – Библиогр.: с. 298-309. – ISBN 978-5-4499-0803-2. – 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> (дата обращения: 26.09.2022). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-985-503-942-7. – Текст : электронный.

- Кобелев, О. А. Электронная коммерция : учебное пособие / О. А. Кобелев ; под ред. С. В. Пирогова. – 5-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 684 с. : ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621649> (дата обращения: 26.09.2022). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03474-9. – Текст : электронный.

- Электронная торговля : учебник / Р. Р. Дыганова, Г. Г. Иванов, В. А. Матосян, Р. Р. Салихова. – 2-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 150 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=600300> (дата обращения: 26.09.2022). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-04172-3. – Текст : электронный.

Ресурсы интернет

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

Периодические издания:

Журнал «Совместная торговля» / Издательский дом «Панорама».

4.4. Требования к руководителям практики

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

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

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 Самарский колледж цифровой экономики и предпринимательства «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 учебной 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 УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

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

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

Работа над отчётом по учебной 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: копии документов, выдержки из отчётных материалов, статистические данные, схемы, таблицы, диаграммы и т.п.

Контроль и оценка результатов освоения программы учебной практики осуществляется руководителем практики в процессе наблюдения за выполнением обучающимися заданий по практике, в том числе индивидуальных, в соответствии с фондом оценочных средств.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Демонстрация профессиональных знаний в процессе установления контактов с деловыми партнерами. Сформированы навыки заключения договоров,	Наблюдение за деятельностью в ходе практики, отчет по практике, беседа по результатам отчета
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Демонстрация профессиональных знаний методов, средств и приемов менеджмента делового и управленческого общения.	Наблюдение за деятельностью в ходе практики, отчет по практике, беседа по результатам отчета
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Демонстрация профессиональных знаний в области закупочной и коммерческой логистики.	Наблюдение за деятельностью в ходе практики, отчет по практике, беседа по результатам отчета
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Демонстрация профессиональных знаний в эксплуатации торгово-технического оборудования.	Наблюдение за деятельностью в ходе практики, отчет по практике, беседа по результатам отчета
ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать	Демонстрация профессиональных знаний в практических ситуациях, применяя экономические методы расчёта микроэкономических показателей.	Наблюдение за деятельностью в ходе практики, отчет по практике, беседа по

микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.		результатам отчета
ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	Демонстрация профессиональных знаний в области выявления потребностей покупателей.	Наблюдение за деятельностью в ходе практики, отчет по практике, беседа по результатам отчета
ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.	Демонстрация профессиональных знаний в обосновании целесообразности использования и применения маркетинговой коммуникации.	Наблюдение за деятельностью в ходе практики, отчет по практике, беседа по результатам отчета
ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	Демонстрация профессиональных знаний в проведении маркетинговых исследований рынка.	Наблюдение за деятельностью в ходе практики, отчет по практике, беседа по результатам отчета
ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	Демонстрация профессиональных знаний в сбытовой политике организации.	Наблюдение за деятельностью в ходе практики, отчет по практике, беседа по результатам отчета
ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	Демонстрация профессиональных знаний в участии формирования ассортиментной группы коммерческой организации.	Наблюдение за деятельностью в ходе практики, отчет по практике, беседа по результатам отчета

Формы и методы контроля и оценки результатов учебной практики должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Обоснованность выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач при осуществлении консультирования потенциальных клиентов коммерческих организаций. Точность, правильность и полнота выполнения профессиональных задач	Наблюдение за деятельностью в ходе практики, отчет по практике, Экспертная беседа по результатам отчета.

<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p>	<p>Оперативность поиска, результативность анализа и интерпретации информации и ее использование для качественного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития Широта использования различных источников информации, включая электронные</p>	<p>Наблюдение за деятельностью в ходе практики, отчет по практике, Экспертная беседа по результатам отчета.</p>
<p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p>	<p>Демонстрация интереса к инновациям в области профессиональной деятельности; выстраивание траектории профессионального развития и самообразования; осознанное планирование повышения квалификации. Демонстрация способности к организации и планированию самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля</p>	<p>Наблюдение за деятельностью в ходе практики, отчет по практике, Экспертная беседа по результатам отчета.</p>
<p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p>	<p>Демонстрация навыков грамотно излагать свои мысли и оформлять документацию на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста</p>	<p>Наблюдение за деятельностью в ходе практики, отчет по практике, Экспертная беседа по результатам отчета.</p>
<p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p>	<p>Демонстрация умения презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности. Демонстрация знаний по финансовой грамотности при совершении операций и сделок</p>	<p>Наблюдение за деятельностью в ходе практики, отчет по практике, Экспертная беседа по результатам отчета.</p>
<p>ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>Демонстрация стремления к сотрудничеству и коммуникабельность при взаимодействии с обучающимися, преподавателями и руководителями практики в ходе обучения</p>	<p>Наблюдение за деятельностью в ходе практики, отчет по практике, Экспертная беседа по результатам отчета.</p>
<p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	<p>Демонстрация умений понимать тексты на базовые и профессиональные темы; составлять документацию, относящуюся к процессам профессиональной деятельности на государственном и иностранном языках</p>	<p>Наблюдение за деятельностью в ходе практики, отчет по практике, Экспертная беседа по результатам отчета.</p>
<p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования</p>	<p>Демонстрация умения работать с действующим законодательством и обязательными требованиями нормативных документов, а также требованиями стандартов, технических</p>	<p>Наблюдение за деятельностью в ходе практики, отчет по практике, Экспертная беседа по результатам отчета.</p>

нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	условий в профессиональной сфере.	
-----------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------	--

