

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ
 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ
 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ
 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ
ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ
 5. ОФОРМЛЕНИЕ ОТЧЁТА ПО ПРАКТИКЕ
- ПРИЛОЖЕНИЕ 1
ПРИЛОЖЕНИЕ 2
ПРИЛОЖЕНИЕ 3

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ И МЕТОДИЧЕСКИХ РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПРОХОЖДЕНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Производственная преддипломная практика входит в состав программы подготовки специалистов среднего звена, проводится после освоения студентами программы теоретического обучения и является завершающим этапом обучения по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Преддипломная практика проводится после сдачи студентами всех видов промежуточной аттестации, предусмотренных ФГОС СПО.

1.2. Цели и задачи преддипломной практики

Основной целью практики является закрепление теоретических знаний, а также формирование практических навыков и умений менеджера как одного из значимых участников рыночных процессов.

Задачами практики являются:

1) изучение деятельности конкретного предприятия (учреждения, организации): в области экономики, организации и управления коммерческой деятельностью; изучение инструкций, методических указаний, нормативных документов, постановлений, действующих в настоящее время и регламентирующих работу фирм, организаций и предприятий;

2) овладение методами исследовательской и аналитической работы для выявления конкретных факторов и резервов повышения эффективности коммерческой деятельности с учетом достижений науки, техники и передовой практики в области планирования, организации и управления:

- выявление проблем развития предприятия;
- разработка организационно-технических мероприятий по устранению выявленных недостатков
- определение финансовых результатов деятельности предприятия;
- анализ информационного обеспечения коммерческой деятельности;
- изучение механизма формирования издержек (затрат), их эффективности и ценообразования;

– оценка номенклатуры и качества реализуемых товаров (услуг);

3) углубление приобретённого практического опыта:

- организации и управления торгово-сбытовой деятельностью;
- организации и проведения экономической и маркетинговой деятельности;
- управления ассортиментом, оценки качества и обеспечения сохранности товаров;

4) осуществление сбора и обработки необходимых материалов для написания выпускной квалификационной работы.

1.2. Требования к результатам освоения практики

Программа производственной преддипломной практики направлена на углубление студентом первоначального профессионального опыта, развитие общих и профессиональных компетенций, проверку его готовности к самостоятельной трудовой деятельности, а также на подготовку к выполнению выпускной квалификационной (дипломной) работы в организациях различных организационно-правовых форм.

Согласно ФГОС по специальности 38.02.08 Торговое дело специалист – торгового дела. **обладать общими компетенциями, показанными в таблице 1.**

Таблица 1 – Общие компетенции

Код компетенции	Содержание компетенции
ОК 1	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам

ОК 2	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 3	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 4	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 5	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 6	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 7	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 8	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
ОК 9	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

Выпускник должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам профессиональной деятельности (Таблица 2).

Таблица 2 – Профессиональные компетенции

Вид деятельности	Код компетенции	Наименование профессиональных компетенций
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
	ПК 1.2	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта
	ПК 1.3	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий
	ПК 1.4	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение
	ПК 1.5	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
	ПК 1.6	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	ПК 2.1	Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга
	ПК 2.2	Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации.
	ПК 2.3	Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.
	ПК 2.4	Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках
	ПК 2.5	Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных

		продуктов
	ПК 2.6	Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.
	ПК 2.7	Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.
	ПК 2.8	Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.
Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих, (20004 Агент коммерческий)	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
	ПК 1.2	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта
	ПК 1.3	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий
	ПК 1.4	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение
	ПК 1.5	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
	ПК 1.6	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.
	ПК 3.1	Определять готовность веб-сайта к продвижению.
	ПК 3.2	Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".
	ПК 3.3	Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки.
	ПК 3.4	Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.
	ПК 3.5	Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика.
Организация и осуществление интернет-маркетинга	ПК 3.1	Определять готовность веб-сайта к продвижению.
	ПК 3.2	Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".
	ПК 3.3	Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки.
	ПК 3.4	Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.
	ПК 3.5	Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика.
	ПК 3.6	Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".

По окончании практики студент сдаёт дневник-отчет и аттестационный лист. Преддипломная практика заканчивается дифференцированным зачётом.

1.3. Организация и руководство практикой

Организацию и методическое руководство практикой студентов по специальности 38.02.08 Торговое дело осуществляют преподаватели профессионального цикла указанной специальности.

Студентам всех форм обучения предоставляется возможность организовать практику самостоятельно при условии, что организация – база практики, соответствует профилю подготовки специалиста.

1.4. Количество часов на освоение программы практики

Рабочая программа рассчитана на прохождение студентами практики в объёме **144** часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

2.1. Объём преддипломной практики и виды учебной работы

Вид работ, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку	Количество часов в соответствии с заочной формой обучения/ недель
Вводное занятие	6
Тема 1 Организационно-экономическая характеристика торгового предприятия	24
Тема 2 Организация экономической и маркетинговой деятельности торгового предприятия	18
Тема 3 Исследование коммерческой деятельности предприятия.	30
Тема 4. Формирование ассортимента, оценка качества и маркировка товаров на предприятии.	12
Индивидуальное задание (по теме ВКР студента)	36
Оформление дневника-отчета по практике	12
Итоговая аттестация (дифференцированный зачет)	6
Всего:	144 часа (4 недели)

2.2. Тематический план и содержание преддипломной практики

Наименование разделов, тем	Виды работ	Объем, акад. ч при заочной форме обучения /	Уровень освоения
Вводное занятие	Организационное собрание. Вводный инструктаж. Выдача индивидуального задания. Пояснения к сбору документации.	6	1
1. Обязательная часть программы практики			
Тема 1. Организационно-экономическая характеристика торгового предприятия		24	
Тема 1.1. Общая организационная характеристика организации	<p>I. Необходимо рассмотреть следующие вопросы:</p> <p><input type="checkbox"/> дать характеристику оптового, розничного предприятия: вид и сферу деятельности, организационно-правовую форму, специализацию, лицензирование торговой деятельности по отдельным группам товаров, экономику района деятельности торгового предприятия; рынки, на которых действует фирма, диапазон цен на рынке, соотношение спроса и предложения;</p> <p>– дать характеристику внешней среды (наименование банков, где обслуживается предприятие, перечень поставщиков, с указанием вида ресурса и объема поставок, установить ведущих заказчиков по основному виду деятельности,</p> <p>Рассчитать показатели инфраструктуры коммерческой деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> • показатели материально-технической базы торговли (численность, размер, уровень технической оснащенности предприятий торговли и сферы услуг); • показатели развития, специализации и концентрации материально-технической базы торговли сферы услуг <p><input type="checkbox"/> изучить (принять участие) в подготовке и организации проведения добровольной сертификации услуг.</p>	6	3

<p>Тема 1.2 Общая экономическая характеристика предприятия</p>	<p>Необходимо проанализировать технико-экономические показатели деятельности предприятия за три предшествующие года.</p> <p>Показатели товарооборота:</p> <ul style="list-style-type: none"> • портфель заказов; • показатели объема реализованных населению услуг; • показатели структуры товарооборота; • показатели динамики товарооборота; • показатели товарных запасов (объема, структуры и динамики); <p>Показатели статистики, финансов и кредита:</p> <ul style="list-style-type: none"> • показатели объема, структуры и динамики уставного капитала; • показатели объема, структуры, динамики и эффективности использования собственных и 	<p>6</p>	<p>3</p>
	<p>привлеченных средств;</p> <ul style="list-style-type: none"> • показатели объема, динамики и эффективности использования оборотных средств; • показатели ликвидности; • показатели оценки финансового (кредитного) риска; • показатели страхования коммерческих предприятий. <p>Показатели эффективности коммерческой деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> • показатели объема, структуры и динамики прибыли; • показатели уровня рентабельности и его динамики; • показатели объема, структуры и динамики издержек обращения и их относительного уровня; • показатели товарооборачиваемости. 		
<p>Тема 1.3. Система управления персоналом</p>	<p>Необходимо рассмотреть следующие вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> –изучить организационную структуру управления с указанием отделов, должностей и местонахождения руководящего персонала; –описать кадровый потенциал предприятия и его формирование, в том числе: <ul style="list-style-type: none"> • профессиональный состав, квалификационный и образовательный уровень кадров (по категориям персонала); • систему материального и морального стимулирования; • функции персонала разных категорий, занятых в предприятии; • систему работы с кадрами (ротация, повышение квалификации, подготовка и переподготовка кадров, работа с резервом на движение и др.); • методы повышения эффективности труда. 	<p>6</p>	<p>3</p>

<p>Тема 1.4. Информационное обеспечение коммерческой деятельности</p>	<p>Необходимо рассмотреть следующие вопросы: –коммуникации между уровнями управления и подразделений; –коммуникации между предприятием и внешней средой (органы государственного регулирования,потребители, поставщики и др.); –документооборот предприятия и его характеристики; –способы защиты коммерческой тайны.</p>	<p>6</p>	<p>3</p>
<p>Тема 2. Организация экономической и маркетинговой деятельности торгового предприятия</p>		<p>18</p>	

<p>Тема 2.1. Изучение рынка товаров и услуг предприятия</p>	<p>Необходимо рассмотреть следующие вопросы: –выявить методы изучения и прогнозирования покупательского спроса; –изучить порядок определения целевых сегментов рынка (приоритетность различных сегментов рынка) и их состав, характеристика основных групп покупателей; –дать характеристику сегмента рынка торгового предприятия –дать характеристику клиентов и конкурентов; Рассчитать показатели, характеризующие тип рынка: • 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; – составить прогноз продаж товаров, конъюнктуры товарных рынков; – ознакомиться с позиционированием предприятия, товара.</p>	<p>6</p>	<p>3</p>
<p>Тема 2.2. Ценовая политика предприятия</p>	<p>Необходимо рассмотреть следующие вопросы: - изучить стратегию ценообразования, факторы, определяющие решения по ценам цены на производимую продукцию, метод их формирования. Рассчитать показатели рыночных цен и тарифов на товары и услуги: • показатели структуры розничных цен; • показатели динамики розничных цен; • показатели ценовой конкуренции.</p>	<p>6</p>	<p>3</p>

Тема 2.3. Продвижение товаров и услуг предприятия.	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: - изучить инструменты продвижения товаров и услуг предприятия (реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью, личная продажа); Рассчитать эффективность использования инструментов продвижения товаров.	6	3
Тема 3. Исследование коммерческой деятельности предприятия		30	
Тема 3.1. Организация коммерческих и хозяйственных связей, порядок ведения договорной работы на предприятии.	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: - изучить и проанализировать основные этапы договорной работы; - изучить организацию заключения договоров на предприятии; - изучить порядок учета и исполнения договоров, взыскания штрафных санкций и убытков.	6	3
Тема 3.2. Осуществление закупок товаров.	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: - изучить содержание работ по закупке товаров: • выявить и проанализировать источники закупки товаров, • определить спрос покупателей, провести анкетный опрос покупателей с целью изучения спроса на конкретный товар и проанализировать полученные материалы; • изучить порядок закупки товаров на торговом предприятии; • изучить условия взаимодействия с конкретными поставщиками; • принять участие в формировании и предоставлении заказов поставщикам или заключении с ними договоров, • принять участие в осуществлении контроля поставок и ведением претензионной работы, - изучить методы стимулирования сбыта у поставщиков;	6	3
Тема 3.3. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: - организацию доставки товаров на склад (магазин); - используемые в торговом предприятии виды транспорта, типы транспортных средств; - методы доставки товаров в торговое предприятие и виды используемых маршрутов; - принять участие в организации доставки товаров от поставщика (или отгрузки товаропроизводителю) и ознакомиться с транспортно-экспедиционными операциями на этапах отправления и приемки товаров, при доставке их автомобильным и железнодорожным транспортом.	6	3

<p>Тема 3.4. Система хранения и переработки товаров.</p>	<p>Необходимо рассмотреть следующие вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - дать характеристику устройства и планировки торгового, складского помещения; - рассчитать показатели эффективности использования торговой, складской площади и оборудования; - изучить порядок применения автоматизированной системы идентификации товаров; - проанализировать техническую оснащённость предприятия, оснащённость специальным программным обеспечением персональных компьютеров; - ознакомиться с комплексом операций, связанных с подготовкой к приемке и приемкой товаров, размещением их на хранение, организацией хранения и подготовкой к отпуску товарополучателям (для предприятий оптовой торговли); - принять участие в приемке товаров на склад (в магазин), выполнить проверку товаров по количеству и качеству, оформить приемо-сдаточные документы, регистрацию принятых товаров; - изучить принципы хранения товаров: планирование складской площади, размещение; - рассчитать технико-экономические показатели работы склада. 	<p>6</p>	<p>3</p>
<p>Тема 3.5. Ознакомление с организацией сбытовой деятельности</p>	<p>Необходимо рассмотреть следующие вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - изучить организацию работ по продаже товаров методами, существующими в предприятии и способствующими увеличению товарооборота и прибыли; - ознакомиться с видами дополнительных услуг, оказываемых покупателям; - ознакомиться с оформлением документов и учетом товаров в процессе продажи; - охарактеризовать технологический процесс в торговом предприятии (в виде схемы) - проанализировать использование в магазине инструментов мерчендайзинга: правила выкладки, расположение отделов, атмосфера в магазине, использование внутри магазинной рекламы и т.д. 	<p>6</p>	<p>3</p>
<p>Тема 4. Формирование ассортимента, оценка качества и маркировка товаров на предприятии</p>		<p>12</p>	
<p>Тема 4.1. Ассортиментная политика предприятия и направления его ассортиментной стратегии.</p>	<p>Необходимо рассмотреть следующие вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - изучить ассортимент товаров и услуг предприятия и его характеристики; - изучить принципы и факторы, влияющие на формирование ассортимента на предприятии и источники товароснабжения; - периодичность и причины изменения ассортимента; - ознакомиться с управлением товарными запасами на предприятии (информация о состоянии товарных запасов, использование ее для правильного определения объема закупок); <p>Проанализировать показатели формирования ассортимента товаров (коэффициенты полноты и стабильности ассортимента).</p>	<p>6</p>	<p>3</p>

Тема 4.2. Оценка качества товаров.	<p>Необходимо рассмотреть следующие вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - установить порядок приемки партии товаров по качеству; - принять участие в оценка качества товаров в соответствии с нормативными документами; - установить условия и сроки хранения, санитарно-эпидемиологические требования к товарам сцелью обеспечения их сохраняемости; - определить возможное количество товарных потерь по группе товаров. - разработать мероприятия по предупреждению и снижению товарных потерь на предприятии; - определить соответствие содержания сопроводительных документов и информации намаркировке товара; - заполнить график учета санитарно-эпидемиологического состояния товаров и упаковки(группы по выбору). 	6	3
Индивидуальное задание (по теме ВКР)		36	3
Сбор исходной информации для выполнения выпускной квалификационной работы (ВКР)	<p>Выполнение работ, связанных с выполнением выпускной квалификационной (дипломной)работы</p> <ul style="list-style-type: none"> – изучение литературных источников по теме ВКР; – раскрытие сущности базовых понятий и методик согласно теме ВКР – анализ коммерческой деятельности в организации (согласно теме ВКР); – разработка предложений по совершенствованию коммерческой деятельности организации 	36	
Оформление дневника-отчета по практике	<ul style="list-style-type: none"> – выполнить практические зачетные задания; – собрать и оформить приложения для дневника-отчета – оформить дневник-отчет согласно требованиям 	12	
Итоговая аттестация (дифференцированный зачет)	Оценка результатов практики в форме защиты дневника-отчета	6	
Всего		144	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

2.3 Индивидуальное задание студенту

Индивидуальное задание, представляемое студенту, соответствует его теме ВКР и включает вопросы, раскрывающие теоретические аспекты исследуемой проблемы и сбор информации для написания основной части выпускной квалификационной работы (приложения 1, 2).

3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

3.1 Основная литература

1. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2023. — 265 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17372-7. — URL: <https://urait.ru/bcode/532973>. — Режим доступа: по подписке ПримГАТУ. — Текст : электронный.
2. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 5-е изд. — Москва : Дашков и К, 2021. — 272 с. — ISBN 978-5-394-04186-0. — URL: <https://e.lanbook.com/book/229562>. — Режим доступа: по подписке ПримГАТУ. — Текст : электронный
3. Грибанова, И. В. Организация и технология торговли : учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. — Минск : РИПО, 2019. — 203 с. — ISBN 978-985-503-914-4. — URL: <https://e.lanbook.com/book/131881>. — Режим доступа: по подписке ПримГАТУ. — Текст : электронный.
4. Памбухчиянц, О. В. Организация и технология розничной торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2021. — 148 с. — ISBN 978-5-394-04187-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/173976>. — Режим доступа: по подписке ПримГАТУ. — Текст : электронный.
5. Кметь, Е. Б. Цифровой маркетинг / Е. Б. Кметь, Н. А. Юрченко. — Санкт-Петербург: Лань, 2023. — 128 с. — ISBN 978-5-507-46792-1. — URL: <https://e.lanbook.com/book/345998>. — Режим доступа: по подписке ПримГАТУ. — Текст : электронный.
6. Мандыч, И. А. Цифровой маркетинг : учебное пособие / И. А. Мандыч. — Москва: РТУ МИРЭА, 2020. — 75 с. — URL: <https://e.lanbook.com/book/163841>. — Режим доступа: по подписке ПримГАТУ. — Текст : электронный.
7. Акулич, М. В. Интернет-маркетинг : учебник / М. В. Акулич. — Москва : Дашков и К, 2021. — 352 с. — ISBN 978-5-394-04250-8. — URL: <https://e.lanbook.com/book/229319>. — Режим доступа: по подписке ПримГАТУ. — Текст : электронный.
8. Ветцель, К. Я. Интернет-маркетинг : учебное пособие / К. Я. Ветцель. — Красноярск : СФУ, 2018. — 176 с. — ISBN 978-5-7638-4010-0. — URL: <https://e.lanbook.com/book/157667>. — Режим доступа: по подписке ПримГАТУ. — Текст : электронный.
9. Технология интернет-маркетинга : учебник для среднего профессионального образования / О. Н. Жильцова [и др.] ; под общей редакцией О. Н. Жильцовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2023. — 335 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15606-5. — URL: <https://urait.ru/bcode/520553>. — Режим доступа: по подписке ПримГАТУ. — Текст : электронный

Дополнительная литература

1. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Юрайт, 2023. — 394 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16956-0. — URL: <https://urait.ru/bcode/532111>. — Режим доступа: по подписке ПримГАТУ. —

- Текст : электронный.
2. Бузукова, Е. А. Управление ассортиментом и основы категорийного менеджмента : учебник для среднего профессионального образования / Е. А. Бузукова. — Москва : Юрайт, 2023. — 181 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15602-7. — URL: <https://urait.ru/bcode/520552>. — Режим доступа: по подписке ПримГАТУ. — Текст : электронный.
 3. Маховикова, Г. А. Цены и ценообразование в коммерции : учебник для среднего профессионального образования / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская. — Москва : Юрайт, 2021. — 231 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03696-1. — URL: <https://urait.ru/bcode/477854>. — Режим доступа: по подписке ПримГАТУ. — Текст : электронный.
 4. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 4-е изд. — Москва : Дашков и К, 2022. — 296 с. — ISBN 978-5-394-04289-8. — URL: <https://e.lanbook.com/book/277418>. — Режим доступа: по подписке ПримГАТУ. — Текст : электронный.
 5. Торговое дело: экономические и финансовые аспекты : учебное пособие / Т. М. Гриднева, Ю. Н. Локтионова, Н. Б. Починков, О. Н. Янина. — Москва : РГСУ, 2018. — 342 с. — ISBN 978-5-7139-1374-8. — URL: <https://e.lanbook.com/book/158525>. — Режим доступа: по подписке ПримГАТУ. — Текст : электронный.
 6. Мишин, В. В. Технологии Internet-коммерции : учебное пособие / В. В. Мишин, К. В. Мартиросян. — Ставрополь : СКФУ, 2015. — 102 с. — URL: <https://e.lanbook.com/book/155215>. — Режим доступа: по подписке ПримГАТУ. — Текст : электронный.
 7. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2023. — 579 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17868-5. — URL: <https://urait.ru/bcode/533878>. — Режим доступа: по подписке ПримГАТУ. — Текст : электронный.
 8. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Юрайт, 2023. — 394 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16956-0. — URL: <https://urait.ru/bcode/532111>. — Режим доступа: по подписке ПримГАТУ. — Текст : электронный.
 9. Стефанова, Н. А. Эффективный интернет-маркетинг : учебное пособие / Н. А. Стефанова. — Самара : ПГУТИ, 2018. — 171 с. — URL: <https://e.lanbook.com/book/182388>. — Режим доступа: по подписке ПримГАТУ. — Текст : электронный

3.2 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по практике

Материально-техническая база, необходимая для освоения программы практики представлена в таблице «СВЕДЕНИЯ о реализации образовательных программ»

4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения производственной преддипломной практики осуществляется преподавателем в процессе выполнения студентами работ в организации, а также сдачи студентом дневника-отчета и отчёта по практике.

Результаты практики	Формы и методы контроля результатов обучения
<i>Углубленный приобретённый практический опыт:</i>	<i>Формы контроля обучения:</i>
<p>организации и управления торгово-сбытовой деятельностью;</p> <p>организации и проведения экономической и маркетинговой деятельности;</p> <p>управления ассортиментом, оценки качества и обеспечения сохраняемости товаров</p>	<p>Качество заполнения дневника-отчета по приведенной тематике;</p> <p>Заполнение и приложение к отчету организационных, коммерческих, товаросопроводительных документов.</p> <p>Качество заполнения дневника-отчета по приведенной тематике</p> <p>Заполнение и приложение к отчету коммерческих документов</p> <p>Качество заполнения дневника-отчета по приведенной тематике;</p> <p>Заполнение и приложение к отчету организационных, коммерческих, товаросопроводительных документов.</p> <p>Подготовка и защита индивидуального задания и отчёта в целом</p>
<i>Освоенные умения:</i>	<i>Методы контроля</i>
<ul style="list-style-type: none"> - устанавливать коммерческиесвязи, 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 и оптовой торговли; эксплуатировать торговое технологическое оборудование; - применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику; - составлять финансовые документы и отчеты; осуществлять денежные расчеты; - 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; 	<ul style="list-style-type: none"> - Наблюдение и оценка правильности выполнения работ в организации - Выполнение условий задания на творческом уровне с представлением собственной позиции, - Осуществление коррекции (исправления) сделанных ошибок на новом уровне предлагаемых заданий делать осознанный выбор способов действий из ранее известных

<ul style="list-style-type: none"> - проводить маркетинговые исследования рынка; оценивать конкурентоспособность товаров; проводить сегментирование рынка; - устанавливать цены на товар. - распознавать товары по ассортиментной принадлежности; - применять методы товароведения; - формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент; - оценивать качество 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; - осуществление сбора и обработки необходимой информации для выполнения ВКР 	
---	--

Формой оценки результативности обучения является традиционная система отметок в баллах за каждую выполненную работу, на основе которых выставляется итоговая отметка.

5.ОФОРМЛЕНИЕ ОТЧЁТА О ПРАКТИКЕ

Отчет по преддипломной практике имеет следующую структуру:

- титульный лист
- содержание (перечень приведенных в отчете разделов с указанием страниц);
- введение (цель и задачи практики, объект (изучаемая часть предприятия, вида деятельности, предмет (содержание сущности и особенности всех видов деятельности предприятия (организации), особенности);
- содержательная часть (в соответствии с заданием по практике);
- заключение (на основе представленного материала в основной части отчета подводятся итоги практики, отмечаются выполнение цели, достижение задач, получение новых знаний, умений, практического опыта, пожелания и замечания по прохождению практики, предложения по совершенствованию изученного предмета практики на предприятии);
- список используемой литературы (включая нормативные документы, методические указания);
- приложения (в качестве приложения к дневнику практики студент оформляет графические, фото-, материалы, наглядные образцы изделий, подтверждающие практический опыт, полученный на практике. Эти материалы при определении общего объема не учитываются).
Все разделы отчета должны иметь логическую связь между собой.
Общий объем отчета должен быть не менее 15, но более 35 страниц печатного текста.
Отчёт должен быть оформлен согласно правилам оформления текстовых документов.

Общие требования к оформлению

Отчет по практике выполняется на компьютере и печатается на одной стороне листа писчей бумаги стандартного формата А4 (210 мм×297 мм).

Шрифт Times New Roman, размер 14, интервал между строками полуторный. Абзацы в тексте начинают отступом, 1,25 мм. Необходимо соблюдать следующие размеры полей: левое – 30 мм; правое – 10 мм; верхнее – 20 мм; нижнее – 20 мм.

При наборе текста необходимо соблюдать равномерную плотность, контрастность и четкость изображения.

Текст отчета делят на разделы и подразделы (пункты). Каждый раздел следует начинать с новой страницы. Так как к разделам приравниваются введение, заключение, список использованных источников, приложения, то они тоже начинаются с новой страницы. Заголовки разделов пишутся прописными буквами, заголовки подразделов строчными, кроме первой прописной буквы. В конце заголовка точка не ставится. Если заголовок состоит из двух и более предложений, то точки ставятся только между ними. В заголовках не допускаются переносы и подчеркивания. Названия заголовков должны полностью соответствовать плану.

Расстояние между заголовком и текстом при выполнении работы на компьютере должно быть равно 2 одинарным интервалам. Расстояние между заголовками раздела и подраздела – 1 одинарных интервала.

Страницы отчета нумеруются арабскими цифрами снизу в центре по порядку до приложений. Нумерация страниц начинается со второй страницы введения (титальный лист, содержание и первая страница введения не нумеруются, но включаются в нумерацию).

Требования к оформлению рисунков и таблиц

Иллюстрации (графики, схемы, диаграммы, рисунки) следует располагать в тексте после их первого упоминания.

Все иллюстрации именуется в тексте рисунками. Нумерация рисунков может быть сквозной по всей работе или осуществляться в пределах раздела или подраздела, например, «Рис.1» или «Рис.1.1».

Название рисунка размещается под ним и должно отображать его содержание (рис.1).

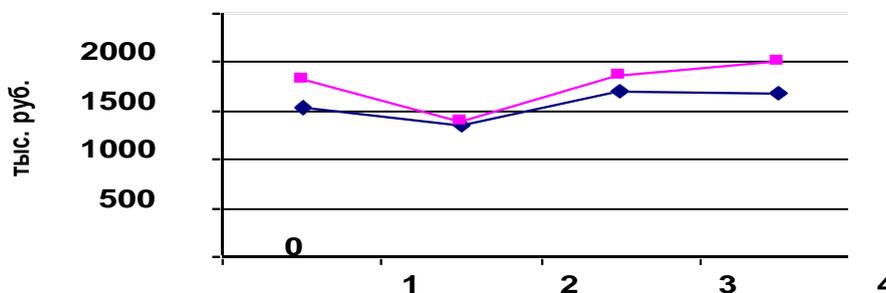


Рис.1. Динамика товарооборота по кварталам за 2011-2013г.г.

Цифровой материал может быть оформлен в виде таблицы. Ссылка на таблицу в тексте обязательна, при ссылке следует писать слово «таблица» с указанием ее номера, например: «как видно из таблицы 2.1...».

Таблицу, в зависимости от ее размера, помещают под текстом, в котором впервые дана ссылка на нее, или на следующей странице, а при необходимости в приложении к отчету. Номера таблиц формируются аналогично номерам рисунков, однако их нумерация ведется отдельно.

Таблицы должны иметь заголовок, отражающий содержание. Для этого над таблицей в правом верхнем углу размещается слово «Таблица» с указанием ее номера, например: Таблица 2.1 Показатели оценки эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия

Показатель	Год		отклонения	
	базисный	отчетный	в сумме	в %
1	2	3	4	5

Если таблица занимает более одной страницы, над ее продолжением ставится заголовок «Продолжение табл.2.1» (если таблица не заканчивается) и «Окончание табл. 2.1» (если таблица завершается). В этом случае вместо заголовков граф переносят строку с номерами столбцов, например:

Продолжение табл.2.1				
1	2	3	4	5

--	--	--	--	--

Окончание табл.2.1.

1	2	3	4	5

Формулы

Для вывода формул целесообразно использовать редакторы формул (MicrosoftEquation 3.0 или MicrosoftMathType).

Пояснения символов и числовых коэффициентов, входящих в формулу, если они не пояснены ранее в тексте, должны быть приведены непосредственно под формулой. Пояснение каждого символа следует давать с новой строки в той последовательности, в которой символы приведены в формуле. Первая строка пояснения должна начинаться со слова «где» без двоеточия после него. Ссылки в тексте на порядковые номера формул даются в скобках.

На все приводимые в отчете цифровые данные, цитаты, мнения авторов должны быть сделаны ссылки (это свидетельствует о научной добросовестности студента).

Используемый источник может быть указан в конце предложения (или сноской – в конце страницы). В тексте в квадратных скобках указывают номер источника (по библиографическому списку), из которого взяты данные, например: [3] или [3, с. 24].

Список использованных источников

Сведения о книге должны включать фамилию и инициалы автора в именительном падеже. При наличии трех авторов и более допускается указание фамилии и инициалов одного автора с добавлением «и др.». Заглавие книги, место издания приводятся полностью в именительном падеже, за исключением названий городов: Москва (М.), Санкт - Петербург (СПб), Ленинград (Л). Далее указывают наименование издательства, год издания и количество страниц.

Например: Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебное пособие / Ф.Г. Панкратов. – М.: Дашков и К°, 2006. – 503 с.

При описании статей после фамилии и инициалов автора указывают название статьи, затем через две косые черты – название сборника, журнала, год издания, номер журнала и страницу, а в описании газетных статей указывается год, число и месяц выхода газеты.

Например: Маслова, Е.А. Цветорадуга помогает торговле. Об элементах цветопсихологии в коммерческом этикете / Е.А. Маслова // Деловой вестник Российской кооперации. – 2006. - № 7. – С. 74-78.

Приложения

В тексте отчета на все приложения должны быть даны ссылки.

Каждое приложение следует начинать с новой страницы с указанием наверху страницы справа слово «Приложение». Приложение должно иметь заголовки. Приложения нумеруются последовательно арабскими цифрами, например: «Приложение 1».

Стиль изложения

По своему стилевому оформлению отчет по производственной практике должен соответствовать требованиям, предъявляемым к письменной научной речи.

В отчете наиболее приемлем формально-логический способ изложения материала, который проявляется в применении слов и выражений, указывающих:

- на последовательность развития мысли (вначале, затем, во-первых, во-вторых и др.);
- причинно-следственные отношения (следовательно, поэтому, вследствие этого и др.);
- итог, вывод (итак, таким образом, значит).

Особенностями стиля изложения материала в отчете должны быть:

- ясность (умение писать доступно и доходчиво);
- смысловая точность (обеспечивает теоретическую и практическую ценность излагаемой информации);
- краткость (умение избегать многословия, повторов).



**ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЗАПАДНО-УРАЛЬСКИЙ ГОРНЫЙ ТЕХНИКУМ»**

Дневник

производственной практики (преддипломная)
(указать вид практики)

ПДП. 01 Производственная преддипломная практика
(наименование производственной практики)

Студент(ка) __ курса

Специальности 38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
(код, наименование специальности)

Группа _____

Фамилия __ Имя _____ Отчество _____

Период проведения практики

с «___» _____ 20__ года по «___» _____ 20__ года

Дата выполнения работ	Краткое содержание выполняемых работ	Подпись руководителя практики от организации
№ 1.		
№ 2.		
№ 3.		
№ 4.		
№ 5.		
№ 6.		

Оценка деятельности практиканта

Программа практики выполнена: *полностью, частично*

Замечание по трудовой дисциплине: *имеет, не имеет*

Отношение к работе: _____

ОБЩЕЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ руководителя практики от организации

Руководитель практики
от организации _____

(подпись)

(расшифровка подписи)

МП

Заключение руководителя практики от филиала и оценка результатов практики

Общая оценка

Руководитель практики от техникума

(подпись)

(расшифровка подписи)



**ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЗАПАДНО-УРАЛЬСКИЙ ГОРНЫЙ ТЕХНИКУМ»**

Отчет

**по производственной преддипломной практике
ПДП 01 Производственная преддипломная практика
(наименование производственной практики)
Специальности 38.02.08 Торговое дело
(код, наименование специальности)**

Студент _____
(подпись) (фамилия, имя, отчество)

Группы _____

Руководитель практики от организации

(должность)

(подпись)

(фамилия, имя, отчество)

М.П.

«_____» _____ 202_ года

Руководитель практики от техникума

(подпись)

(фамилия, имя, отчество)

«_____» _____ 202_ года

ТРЕБОВАНИЯ К ВЕДЕНИЮ ДНЕВНИКА:

1. Дневник является основным документом, по которому студент отчитывается о прохождении практики.
2. Дневник должен вестись ежедневно и содержать краткий перечень заданий, выполненных за день.
3. По окончании практики дневник заверяется печатью организации, где студент проходил практику.
4. В конце практики студенту выдается аттестационный лист и характеристика от руководителя практики от организации.
5. Дневник, аттестационный лист и характеристика от руководителя практики прикладываются к отчету по практике. Указанные формы отчетности сдаются руководителю практики от образовательной организации.

СТУДЕНТ ОБЯЗАН:

- 1) По прибытию в организацию студент должен предоставить руководителю дневник по прохождению практики.
- 2) Вести дневник практики ежедневно.

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРАКТИКИ ОТ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЯЗАН:

- 1) Провести инструктаж по технике безопасности, ознакомить студента с рабочим местом, правилами эксплуатации оборудования.

№ п/п	Дата проведения инструктажа по ТБ	Допуск к работе	Подпись инструктируемого	Ф.И.О. должность инструктирующего

Результатом прохождения программы преддипломной практики является углубление закрепления студентами в профессиональной деятельности в организации следующих основных и профессиональных компетенций согласно требованиям ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело, показанными в таблице 1.

Таблица 1 – Общие компетенции

Код компетенции	Содержание компетенции
ОК 1	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 2	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 3	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 4	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 5	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 6	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 7	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 8	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
ОК 9	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

Выпускник должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам профессиональной деятельности (Таблица 2).

Таблица 2 – Профессиональные компетенции

Вид деятельности	Код компетенции	Наименование профессиональных компетенций
Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	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
	ПК 1.2	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта
	ПК 1.3	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий
	ПК 1.4	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение
	ПК 1.5	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
	ПК 1.6	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.

Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	ПК 2.1	Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга
	ПК 2.2	Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации.
	ПК 2.3	Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.
	ПК 2.4	Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках
	ПК 2.5	Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов
	ПК 2.6	Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.
	ПК 2.7	Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.
	ПК 2.8	Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.
Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих, (20004 Агент коммерческий)	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
	ПК 1.2	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта
	ПК 1.3	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий
	ПК 1.4	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение
	ПК 1.5	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
	ПК 1.6	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.
	ПК 3.1	Определять готовность веб-сайта к продвижению.
	ПК 3.2	Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".
	ПК 3.3	Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки.
	ПК 3.4	Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.
ПК 3.5	Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика.	
Организация и осуществление интернет-маркетинга	ПК 3.1	Определять готовность веб-сайта к продвижению.
	ПК 3.2	Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".
	ПК 3.3	Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки.
	ПК 3.4	Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.
	ПК 3.5	Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика.
	ПК 3.6	Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".