

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Краюшкина Мария Владимировна
Должность: Директор
Дата подписания: 11.05.2023 08:29:12
Уникальный программный ключ:
5e608be07b9761c5a97e0d11e4c10e

**Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Университетский колледж»**

Предметно-цикловая комиссия экономических дисциплин

СОГЛАСОВАНО

Генеральный директор

ООО «СТК»

Карпов Д.В.

М.П.



УТВЕРЖДАЮ

Директор АНО ПО

«Университетский колледж»

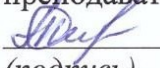
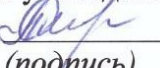
Краюшкина М.В.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ
(ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)**

программы подготовки специалистов среднего звена
по специальности 38.02.04 Коммерция (по
отраслям)
(код и наименования специальности)
по программе базовой подготовки

Рекомендована
на заседании ПЦК
экономических дисциплин
«20» февраля 2023
Протокол № 01
Одобрена
на заседании Педагогического Совета
от «20» февраля 2023
Протокол №08

Разработана
преподавателем
 Рогулenco Т.М.
(подпись) (фамилия, инициалы)
«20» февраля 2023
Руководитель ПЦК
 Рогулenco Т.М.
(подпись) (фамилия, инициалы)
«20» февраля 2023

Москва, 2023

СОДЕРЖАНИЕ

	ст
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	р .4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	12
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	14

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

**ПМ.04 Выполнение работ по профессии
Агент коммерческий**

1.1 Содержание рабочей программы производственной практики (по профилю специальности)

Рабочая программа производственной практики (по профилю специальности) является частью рабочей программы профессионального модуля **ПМ. 04 Выполнение работ по профессии Агент коммерческий**, разработанной в соответствии с ФГОС СПО по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовая подготовка**, входящей в укрупненную группу 38.00.00 Экономика и управление, и направлена на освоение основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Выполнение работ по профессии Агент коммерческий** и соответствующих профессиональных и общих компетенций (ПК), получение практического опыта:

ПК 4.1. Участвовать в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, включая техническую и другую продукцию (оборудование, сырье, полуфабрикаты и др.).

ПК 4.2. Оказывать коммерческие услуги.

ПК 4.3. Содействовать покупке и продаже партий товаров (оптом).

ПК 4.4. Обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов.

ПК 4.5. Выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации.

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

ОК.2 Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем

ОК.3 Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы

ОК.4 Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач

ОК.5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в

профессиональной деятельности

ОК.6 Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами

ОК.7 Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.

ПО. Обслуживания покупателей и продажи различных групп продовольственных товаров.

12. Цель и задачи производственной практики (по профилю специальности):

Целью и задачами производственной практики (по профилю специальности) по ВПД **Выполнение работ по профессии Агент коммерческий** является формирование профессиональных (ПК) и общих компетенций (ОК), получение практического опыта (ПО) по указанному виду профессиональной деятельности.

13. Количество часов на освоение содержания производственной практики: 72 часа

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

В результате выполнения программы производственной практики (по профилю специальности) по профессиональному модулю **ПМ. 04**
Выполнение работ по профессии Агент коммерческий

студент должен владеть **профессиональными компетенциями:**

ПК 4.1. Участвовать в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, включая техническую и другую продукцию (оборудование, сырье, полуфабрикаты и др.).

ПК 4.2. Оказывать коммерческие услуги.

ПК 4.3. Содействовать покупке и продаже партий товаров (оптом).

ПК 4.4. Обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов.

ПК 4.5. Выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации.

студент должен владеть **общими компетенциями:**

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

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

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

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.

владеть практическим опытом:

ПО. Оказания коммерческих услуг, содействия в покупке и продаже партий товаров (оптом).

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

3.1 Структура рабочей программы производственной практики (по профилю специальности)

Коды профессиональных и общих компетенций, практического опыта	Наименование разделов	Количество часов
1	2	3
ПК 4.1. ПК 4.2. ОК 1. – ОК 7. ПО 1.	Раздел 1. Составление организационных документов торгового предприятия: – организация работы по ведению деловых переговоров; – отработка навыков написания деловых писем; – отработка навыков публичных выступлений; – овладение методами закупки товаров Изучение и анализ поставщиков предприятия: – составление договора поставки; – составление спецификаций на поставку товаров и других сопроводительных документов.	36
ПК 4.3. ПК 4.4 ПК 4.5. ОК 1. – ОК 7. ПО 1.	Раздел 2. Изучение порядка организации доставки грузов покупателям: – составление маршрутов и графиков завоза товаров; – составление документов складского учета.	18
ПК 4.2 ОК 1. – ОК 7. ПО 1.	Раздел 3. Отработка навыков организации мероприятий ФОССТИС: – составление логотипа предприятия; – реклама товаров; – расчет экономической эффективности мероприятий ФОССТИС	18
ПК 4.1. – ПК 4.5. ОК 1. – ОК 7. ПО 1.	Промежуточная аттестация - дифференцированного зачета	
	ВСЕГО	72 час.

3.2 Содержание обучения по программе производственной практики (по профилю специальности)

Виды работ	Коды проверяемых результатов (ПК,ОКПО)	Содержание учебно-производственных работ (практический опыт)		Объем часов	Уровень усвоения
1. Составление организационных документов торгового предприятия	ПК 4.1 ПК 4.2 ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 5 ОК 6	1.	Организовывать работы по ведению деловых переговоров	3 6	3
			Участвовать в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, включая техническую и другую продукцию (оборудование, сырье, полуфабрикаты и др.).		
			Правильно устанавливать деловые контакты с продавцами и покупателями.		
			Правильно рассчитывать суммы претензии Демонстрировать навыки оказания коммерческих услуг в оптовой торговле в соответствии с нормативной базой. Порядок выполнения каждого задания кратко отразить в дневнике.		
2. Изучение порядка организации доставки грузов покупателям	ПК4.3, ПК 4.4, ПК 4.5 ОК 2 ОК5 ОК7 ПО1	2.	Владеть методами оптовой закупки и продажи товаров, умеет применять их при решении торговых ситуаций.	1 8	3
			Грамотно составлять договоры; претензии; документы на отпуск товаров со склада, умеет документально оформлять результаты приемки товаров		
			Демонстрировать умения составления рекламных обращений, выбора средств размещения рекламных материалов.		
			Порядок выполнения каждого задания кратко отразить в дневнике.		
3. Отработка навыков организации мероприятий ФОССТИС	ПК 4.1 ПК 4.2 ПК 4.3	3	Грамотно составлять логотипа предприятия; рекламу товаров и услуг	1 8	3
			Правильно рассчитывать экономическую эффективность мероприятий ФОССТИС		

	ПК4.4 ПК4.5 ОК2 ОК5 ОК7 ПО1				
			Порядок выполнения задания кратко отразить в дневнике.		
	ПК4.1- ПК4.5 ОК1-ОК7 ПО1		Промежуточная аттестация в- дифференцированный зачет. Выполнение профессиональной задачи, практических работ.		3
			ВСЕГО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ	7	
			ПМ.04	2	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

4.1 Практика по профилю специальности проводится концентрированно на предприятиях розничной (оптовой) торговли на основании договоров, заключенных между Учреждением и Предприятиями.

4.2 Информационное обеспечение обучения. Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов

Основные источники:

1. Пахомова, Н. Г. Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля : учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 89 с. — ISBN 978-5-00175-118-2, 978-5-4488-1518-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/121367>

2. Башаримова, С. И. Организация торговли. Практикум : учебное пособие / С. И. Башаримова, Я. В. Грицкова, М. В. Дасько. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 295 с. — ISBN 978-985-503-941-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93390>

3. Охрана труда : учебное пособие для СПО / составители А. Б. Булгаков, В. Н. Аверьянов. — Саратов : Профобразование, 2021. — 197 с. — ISBN 978-5-4488-1137-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/105148>

Дополнительные источники:

1. Мезенцева, О. В. Экономический анализ в коммерческой деятельности : учебное пособие для СПО / О. В. Мезенцева, А. В. Мезенцева ; под редакцией А. И. Кузьмина. — 2-е изд. — Саратов, Екатеринбург : Профобразование, Уральский федеральный университет, 2019. — 230 с. — ISBN 978-5-4488-0472-4, 978-5-7996-2896-3. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/87910>

2. Аксёнова, Л. И. Товароведение непродовольственных товаров : учебное пособие / Л. И. Аксёнова, Н. А. Сариева, Г. В. Герлиц. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2020. — 452 с. — ISBN 978-985-7234-20-2. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/100373>

3. Мезенцева, Г. В. Товароведение продовольственных товаров и продукции общественного питания : учебное пособие / Г. В. Мезенцева. —

Воронеж : Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2019. — 184 с. — ISBN 978-5-00032-405-9. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/88443>

Интернет-ресурсы:

www.consultant.ru www.garant-park.ru

<http://www.internet-law.ru/gosts/>

Журналы/газеты

Коммерсант/Деньги / журнал; Логистика;

Логистика и управление цепями поставок; Новости торговли/газета;

Товаровед потребительских товаров/журнал; Управление магазином/журнал;

Эксперт

4.3 Общие требования к организации производственной практики (по профилю специальности)

Производственная практика профессионального модуля **ПМ. 04 Выполнение работ по профессии Агент коммерческий** проводится на предприятиях торговли под руководством преподавателя и руководителя практики от предприятия на основе договоров, заключаемых между Учреждением и Организацией.

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля **ПМ. 04 Выполнение работ по профессии Агент коммерческий** является освоение программы учебной практики в рамках данного профессионально модуля.

Формой организации производственной практики (по профилю специальности) является самостоятельная работа студентов в составе бригад квалифицированных рабочих предприятия торговли.

Формой отчетности студентов о прохождении производственной практики (по профилю специальности) является: характеристика профессиональной деятельности студента по производственной практике, аттестационный лист, дневник учета учебно-производственных работ, письменный отчет.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональн ые компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<p>ПК 4.1. Участвовать в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, включая техническую и другую продукцию (оборудование, сырье, полуфабрикаты и др.).</p>	<ul style="list-style-type: none"> - организация работы по ведению деловых переговоров; - – отработка навыков написания деловых писем; - – отработка навыков публичных выступлений; - – овладение методами закупки товаров 	<p>Наблюдение и оценка руководителя практики от организации или предприятия результатов освоения профессиональных компетенций. Наблюдение, собеседование и оценка результатов освоения ПК на дифференцированном зачете, защите отчета по производственной практике.</p>

<p>ПК 4.2. Оказывать коммерческие услуги.</p>	<p>- –составление договора поставки; - – составление спецификаций на поставку товаров и других сопроводительных документов.</p>	<p>Наблюдение и оценка руководителя практики от организации или предприятия результатов освоения профессиональных компетенций. Наблюдение, собеседование и оценка результатов освоения ПК на дифференцированном зачете,</p>
---	---	---

		защите отчета по производственной практике.
ПК 4.3. Содействовать покупке и продаже партий товаров (оптом).	–составление маршрутов и графиков завоза товаров;	Наблюдение и оценка практики от организации или предприятия результатов освоения профессиональных компетенций. Наблюдение, собеседование и оценка результатов освоения ПК на дифференцированном зачете, защите отчета по производственной практике.
ПК 4.4. Обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов.	–составление договора поставки; – составление документов складского учета.	Наблюдение и оценка практики от организации или предприятия результатов освоения профессиональных компетенций. Наблюдение, собеседование и оценка результатов освоения ПК на дифференцированном зачете, защите отчета по производственной практике.
ПК 4.5. Выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров, контрактов размещении рекламы в средствах массовой информации	организация мероприятий ФОССТИС: – составление логотипа предприятия; – реклама товаров; – расчет экономической эффективности мероприятий ФОССТИС	Наблюдение и оценка практики от организации или предприятия результатов освоения профессиональных компетенций. Наблюдение, собеседование и оценка результатов освоения ПК на дифференцированном зачете, защите отчета по производственной практике.

Формы, методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у студентов освоение не только профессиональных компетенций, но и общих компетенций:

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p>	<p>Объяснение сущности и социальной значимости своей будущей профессии</p>	<p>Наблюдение и экспертная оценка результатов деятельности и поведения студента в _____ период производственной практики.</p>

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	Выбор и планирование действий, осознание способов выполнения деятельности.	Наблюдение, собеседование и экспертная оценка результатов профессиональной деятельности студента в период производственной практики.
ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	Решение практических задач на основе самостоятельного анализа условий рабочей ситуации. Осуществление оценки и коррекции собственной профессиональной деятельности	Наблюдение, собеседование и экспертная оценка результатов профессиональной деятельности студента в период производственной практики.
ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	Обработка информации: анализ, выделение главного, структурирование.	Экспертная оценка результатов поиска студентом информации для выполнения заданий при решении профессиональной задачи на дифференцированном зачете, формировании отчета по практике.
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Представление информации в доступном виде для других	Наблюдение, оценка использования ИКТ для выполнения заданий по содержанию отчета по практике.
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	Бесконфликтное общение с сотрудниками, стоящих на разных ступенях служебной лестницы. Аргументированное представление и отстаивание своего мнения.	Наблюдение, собеседование, экспертная оценка результатов межличностного общения студента в процессе производственной практики.
ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи	Обоснование личной ответственности за соблюдение санитарных норм и правил. Демонстрация правил продажи товаров при их реализации.	Наблюдение, экспертная оценка соблюдения правил реализации товаров

товаров.		в период производственной практики.
----------	--	---