

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Краюшкина Мария Владимировна
Должность: Директор
Дата подписания: 24.10.2025 14:24:24
Уникальный программный ключ:
5e608be07b9761c0a5e2f0e4ccddb2e4db1e603

**Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Университетский колледж»
(АНО ПО «Университетский колледж»)**



**Рабочая программа учебной практики
ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности»**

программы подготовки специалистов среднего звена
по специальности 38.02.08 Торговое дело
по программе базовой подготовки

Рекомендована
на заседании ПЦК
«18» марта 2025
Протокол № 05
Одобрена
на заседании Педагогического Совета
от «21» марта 2025
Протокол №05

Москва, 2025

Рабочая программа по учебной практике УП.01.01 Учебная практика разработан на основании федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело и рабочей программы профессионального модуля и практики.

1. Паспорт программы практики

1.1. Место учебной практики в структуре программы подготовки специалистов среднего звена (далее ППССЗ)

Учебная практика УП.01.01 принадлежит к профессиональному циклу, проводится во 2 семестре.

1.2. Цели и задачи учебной практики

Цель:

- закрепление и углубление знаний, полученных студентами в процессе теоретического обучения;
- приобретение необходимых умений и навыков и опыта практической работы по изучаемой специальности.

Задачи:

- формирование у студента общих и профессиональных компетенций;
- приобретение практического опыта, реализуемого в рамках ОП СПО по основным видам профессиональной деятельности для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по специальности

38.02.08 «Торговое дело»;

- проверка знаний, полученных при изучении профессионального модуля ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности».

В ходе прохождения практики обучающийся должен:

иметь практический опыт:

- выполнения торгово-технологических процессов;
- составления договоров;
- установления хозяйственных связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения
- правил охраны труда;

уметь:

- устанавливать хозяйственные связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;
- снижать предпринимательские риски и принимать решения в условиях

неопределенности.

знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность;
- методы управления предпринимательскими рисками.

1.3. Трудоемкость освоения программы учебной практики:

Трудоемкость освоения учебной практики УП.01.01 составляет 1 неделя (36 час.).

2. Результаты практики

Результатом освоения учебной практики является овладение обучающимся видом профессиональной деятельности выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата
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.
Общие компетенции	Показатели оценки результата

ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

3. Структура и содержание программы практики

3.1 Структура практики

Коды формируемых компетенций	Наименование профессионального модуля	Объем времени, отведенный на практику (в неделях, часах)	Период проведения практики
ОК 1- 5, 7,9 ПК 1.1- 1.6	ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности»	1 неделя, 36 час	2 семестр

3.2 Содержание практики

Виды деятельности	Виды работ	Содержание освоенного учебного материала, необходимого для выполнения видов работ	Наименование учебных дисциплин, междисциплинарных курсов с указанием тем, обеспечивающих выполнение видов работ	Количество часов (недель)
	Вводный инструктаж по охране труда, пожарной безопасности, электробезопасности, санитарии и гигиене на предприятиях. Техника безопасности и охрана труда на рабочем месте.	Правила техники безопасности при использовании торгово-технологического оборудования	ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности»	2

Организация и осуществление торговой деятельности	Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации.	- поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; - проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; - проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; - составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;	ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности»	2
Организация и осуществление торговой деятельности	Подготовка рекомендаций по омологии товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка.	подготовки рекомендаций по омологии товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; - обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);	ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности»	2
Организация и осуществление торговой деятельности	Составление коммерческого запроса, оферты, сопроводительного письма.	- составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.	ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности»	2
Организация и осуществление торговой деятельности	Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках.	- формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;	ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности»	4
Организация и осуществление торговой деятельности	Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового	- публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с	ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности»	4

	контракта.	поставщиками (подрядчиками, исполнителями);		
Организация и осуществление торговой деятельности	Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта.	- формирования проекта внешнеторгового контракта; - осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта; - подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом. - подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;	ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности»	4
Организация и осуществление торговой деятельности	Документальное оформление	- документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; - подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках; - формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; - обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;	ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности»	4
Организация и осуществление торговой деятельности	Оформление претензий при нарушении договорных обязательств;	- сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту; - разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; - мониторинга	ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности»	2

		отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;		
Организация и осуществление торговой деятельности	Подготовка алгоритма по организации претензионной работы.	- документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; - подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.	ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности»	4
Организация и осуществление торговой деятельности	Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС.	- организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; - выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;	ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности»	4
Организация и осуществление торговой деятельности	Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.	- приемки товаров по количеству и качеству; - соблюдения правил охраны труда.	ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности»	2

3.3 Индивидуальное задание

1. Анализ конкурентов на рынке и основные преимущества и недостатки торговой организации.
2. Мероприятия по увеличению объема продаж товаров/услуг компании.
3. Основные требования и предпочтения в выборе поставщиков.
4. Организация и ее продукция/услуги для проведения переговоров с потенциальными партнерами.
5. Анализ эффективности рекламных кампаний и меры по их улучшению.
6. Потенциальные сегменты аудитории, которые могут быть заинтересованы в продукции/услугах вашей компании.
7. Увеличение объема продаж компании.
8. Мероприятия по улучшению качества обслуживания клиентов в торговой организации.
9. Провести анализ результатов работы конкурентов и предложить собственные стратегии по повышению конкурентоспособности на рынке.
10. Рекомендации по улучшению логистики и организации складского хозяйства в вашей компании.
11. Промо-акции и специальные предложения для привлечения новых клиентов и удержания существующих.
12. Маркетинговое исследование для определения потенциальных рыночных возможностей и разработки новых маркетинговых стратегий.
13. Программа лояльности для клиентов, которая будет стимулировать их к повторным покупкам и увеличению среднего чека.
14. Система мониторинга и аналитики продаж для более эффективного управления бизнесом и принятия стратегических решений.
15. Обучение сотрудников по продажам и обслуживанию клиентов, для повышения уровня сервиса и удовлетворенность покупателей.
16. Возможности расширения ассортимента продукции/услуг, чтобы привлечь новых потребителей и увеличить выручку.
17. Визуальный мерчендайзинг и оформление торговых точек для привлечения внимания покупателей и увеличения конверсии.
18. Оптимизировать процессы закупок и снабжения для снижения издержек и повышения эффективности деятельности компании.
19. Разработать стратегию диверсификации продукции/услуг для снижения рисков и увеличения конкурентоспособности бизнеса.
20. Оценить уровень удовлетворенности клиентов и провести мероприятия по повышению их лояльности и уровня сервиса.
21. Провести анализ конкурентов и их маркетинговых стратегий для выявления преимуществ и возможностей для улучшения позиционирования бренда.
22. Разработать целевые программы продаж и специальные предложения для различных сегментов аудитории, чтобы максимизировать прибыль и удовлетворенность клиентов.

23. Провести аудит бренда и пересмотреть позиционирование на рынке, чтобы быть более конкурентоспособным и привлекательным для целевой аудитории.

24. Создать стратегию использования социальных сетей и цифровых платформ для увеличения видимости бренда, привлечения новых клиентов и удержания уже существующих.

25. Провести исследование рынка и потребностей потребителей для разработки инновационных продуктов/услуг, соответствующих их ожиданиям и требованиям.

26. Организовать участие в выставках, конференциях и специализированных мероприятиях для продвижения бренда и привлечения новых клиентов.

27. Провести анализ эффективности рекламных кампаний и маркетинговых акций для оптимизации затрат и максимизации результатов.

28. Разработать программу обратной связи от клиентов для постоянного улучшения качества продукции/услуг и сервиса.

29. Организация мероприятия по брендингу и создание уникального имиджа компании, чтобы выделиться на рынке и привлечь внимание потенциальных клиентов.

30. Провести анализ эффективности текущих маркетинговых стратегий и сделать рекомендации по их улучшению и оптимизации.

31. Система лояльности для поощрения постоянных клиентов и увеличения их участия в программах и акциях компании.

32. Возможности для расширения бизнеса на новые рынки и разработать стратегию по проникновению в них.

33. Создать партнерские программы с другими компаниями для расширения аудитории и увеличения продаж бренда.

34. Провести анализ ценовой политики и сделать корректировки для увеличения конкурентоспособности продукции/услуг.

35. Разработать план мероприятий по продвижению бренда в социальных сетях и привлечению внимания офлайн аудитории через онлайн платформы.

36. Проведение исследования рынка для выявления новых трендов и потребностей, которые могут быть использованы для улучшения продукции/услуг.

37. Разработка стратегий личного брендинга для ключевых сотрудников компании для укрепления имиджа бренда.

38. Провести обзор конкурентов и анализировать их слабые стороны, чтобы использовать их в качестве возможностей для собственного бренда.

39. Создать систему мониторинга и аналитики для оценки результатов маркетинговых кампаний и корректировки стратегии в реальном времени.

40. Провести обучение сотрудников по продвижению бренда и обслуживанию клиентов, чтобы повысить качество обслуживания и уровень удовлетворенности клиентов.

41. Организовать мероприятия и акции для привлечения новых клиентов и увеличения продаж.

42. Разработать программу обучения и развития персонала, чтобы повысить профессионализм сотрудников и качество обслуживания.

43. Аудит сайта и улучшение его структуры, дизайна и контента для увеличения пользовательского опыта.

44. Возможности использования новых технологий и инноваций для улучшения процессов продаж и маркетинга.

45. Минимизации рисков и обеспечения бизнес-продолжительности в случае кризисных ситуаций.

46. Провести анализ эффективности рекламных кампаний и определить наиболее успешные каналы продвижения.

47. Создать программу поощрения и мотивации сотрудников для улучшения их работоспособности и эффективности работы.

48. Улучшить процессы доставки и обслуживания клиентов для увеличения удовлетворенности и лояльности клиентов.

49. Разработать стратегию управления отзывами клиентов и использовать их для улучшения продукции/услуг и бренда.

50. Провести исследование и определить целевую аудиторию для точного позиционирования продукции/услуг и маркетинговых кампаний.

4. Система оценивания прохождения практики

Оценка качества прохождения практики происходит по следующим показателям:

- соответствие содержания отчета по практике заданию на практику;
- оформление отчета по практике, в соответствии с установленными требованиями;
- наличие презентационного материала, в полной степени иллюстрирующего отчет по практике (если требуется);
- оформления дневника практики (вместе с приложениями) в соответствии с установленными требованиями;
- оценка в аттестационном листе уровня освоения профессиональных компетенций при выполнении работ на практике;
- запись в характеристике об освоении общих компетенций при выполнении работ на практике;
- количество и полнота правильных устных ответов на контрольные вопросы во время промежуточной аттестации.

Оценка за ДЗ по практике определяется как средний балл за представленные материалы с практики и ответы на контрольные вопросы.

Оценка выставляется по 5-ти балльной шкале.

Критерии выставления оценок:

Оценка **«отлично»** выставляется, если обучающийся выполнил в установленный срок и на высоком уровне все задания практики, проявил самостоятельность, творческий подход и инициативу, представил дневник практики. При защите практики: логически верно, аргументировано и ясно

давал ответы на поставленные вопросы; демонстрировал понимание сущности и социальной значимости своей будущей профессии, интерес к ней; демонстрировал умение принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях, нести за них ответственность

Оценка **«хорошо»** выставляется, если обучающийся выполнил в срок все задания практики, предусмотренные программой практики, проявил самостоятельность, представил дневник практики. В ответах дал подробное, не конкретное/краткое описание заданий практики, сделал слабые выводы и предложения (в выводах и предложениях отсутствует конкретность). Отчетная документация оформлена в соответствии с требованиями, подобраны необходимые приложения.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется, если обучающийся выполнил все задания, но не проявил глубоких теоретических знаний и умений применять их на практике. В установленные сроки представил дневник. В ответах дал поверхностное, неполное описание заданий практики, приложил не все документы, провел исследовательскую и/или аналитическую работу, отсутствуют выводы и/или предложения.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется, если обучающийся не выполнил программу практики и/или не представил в срок отчетную документацию. Его ответ не позволяет сделать вывод о том, что он овладел начальным профессиональным опытом и профессиональными компетенциями по направлениям: выполнены не все задания, нарушена логика изложения.