

ПРИЛОЖЕНИЕ IV
к ООП по специальности
38.02.08 Торговое дело

Рабочие программы практик

2025г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИКИ УП.01.02 ПМ 01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИКИ ПП.01.03 ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИКИ УП.02.01 ПМ 02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ	
РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИКИ ПП.02.02 ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ	
РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИКИ УП.03.01 ПМ.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА (ПО ВЫБОРУ).....	
РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИКИ ПП.03.01 ПМ.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА (ПО ВЫБОРУ).....	
РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИКИ ПП.04.01 ПМ.04 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ПРОФЕССИИ «АГЕНТ КОММЕРЧЕСКИЙ».....	

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИКИ
ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Специальность	38.02.08 Торговое дело
Профессиональный модуль	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности
Вид практики	Учебная
Наименование практики	УП.01.02 Торговая

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

ПРИЛОЖЕНИЯ

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ

ЗАДАНИЕ НА ПРАКТИКУ

ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы практики

Рабочая программа практики является частью основной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства просвещения РФ от 19.07.2023 № 548, в части освоения основного вида профессиональной деятельности ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности и соответствующих профессиональных компетенций:

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.

Программа практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области торгового дела при наличии среднего (полного) общего образования.

1.2. Цели и задачи практики – требования к результатам прохождения практики

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения практики должен:

иметь практический опыт:

- поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;
- проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;
- обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
- составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;
- подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;
- проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;
- подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках;
- оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
- мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;
- установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;
- составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов;
- формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;
- составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;

- осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
- публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);
- публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;
- организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.

уметь:

- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;
- проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;
- анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;
- создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;
- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
- обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.
- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;
- осуществлять выбор поставщиков;
- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств;
- создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;
- обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;
- работать в единой информационной системе;
- применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;
- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
- обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;
- описывать объект закупки;
- разрабатывать закупочную документацию;
- работать в единой информационной системе;
- взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность

закупочных комиссий;

- анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;
- формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
- проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).

1.3 Количество часов на освоение рабочей программы практики:

Всего 2 недели 72 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ

Результатом освоения программы практики является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности: ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности, в том числе профессиональными компетенциями (ПК), общими компетенциями (ОК)

Код	Наименование результата обучения
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;
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.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

3.1 Тематический план практики (УП.01.02 Торговая)

Коды компетенций	Наименования разделов практики	Объем времени, отведенный на освоение практики	
		количество часов	количество недель
ОК 01-04 ПК 1.1. ПК 1.2, ПК 1.3	Организация и осуществление продаж	72	2
	Всего:	72	2

3.2 Содержание практики (УП.01.02Торговая)

Наименования разделов практики	Виды выполняемых работ/направления деятельности	Содержание работ/деятельности	Количество часов
1. Организация и осуществление продаж	1.1 Организация и управление торгово-технологическими процессами в торговле	Изучение инструкций по безопасности труда. Определение технико-экономических показателей работы торгового предприятия. Характеристика зон торгового предприятия. Документальное оформление приемки товаров по качеству и количеству.	18
	1.2 Управление торгово-технологическими процессами торгового предприятия	Составление перечня требований рынков к товарной продукции организации. Составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров. Формирование проекта договора поставки.	18
	1.3 Организация и осуществление продаж	Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; Оформление претензий при нарушении договорных обязательств; Подготовка алгоритма по организации претензионной работы.	18
	1.4 Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле	Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей. Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.	18
Итого			72

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

4.1 Материально-техническое обеспечение процесса практики

Для реализации программы практики УП 01.02 «Торговая» предусмотрены следующие специальные помещения:

Учебная практика по специальности проводится в учебных лабораториях ГАПОУ СО «ЭПЭК».

4.2 Информационное обеспечение процесса практики

Для реализации программы библиотечный фонд колледжа имеет печатные и электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе

4.2.1. Основные печатные издания

1. Жулидов, С. И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2024. — 350 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/987233. - ISBN 978-5-8199-0842-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1820262>

2. Иванов, Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2024. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016902-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1343176>

4.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)

1. Образовательная платформа ЮРАЙТ. Режим доступа <https://urait.ru>
2. Электронно-библиотечная система «Znanium». Режим доступа <http://znanium.com>
3. Информационно правовой портал <http://konsultant.ru/>
4. Информационно правовой портал <http://www.garant.ru/>
5. Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации <https://www.minfin.ru/>

4.3 Общие требования к организации практики

Сроки проведения практики устанавливаются образовательной организацией в соответствии с программой подготовки специалистов среднего звена и графиком учебного процесса по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело.

Учебная практика проводится по окончании изучения МДК 01.01. Организация торговой деятельности на внутреннем и внешнем рынках, МДК 01.02. Организация и осуществление продаж, МДК 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд при условии обеспечения связи между теоретическим обучением и содержанием практики.

Учебная практика реализуется в форме практической подготовки.

4.4 Кадровое обеспечение процесса практики

Учебная практика проводится мастерами производственного обучения и (или) преподавателями дисциплин профессионального цикла.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ

Результаты обучения	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 01	Выбирает способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам Демонстрирует интерес к будущей профессии.	оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе практики
ОК 02	Использует современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности Осуществляет правильный выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач.	оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе практики
ОК 03	Решает стандартные и нестандартные профессиональные задачи. Планирует и реализовывает собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе практики
ОК 04	Эффективно взаимодействует и работает в коллективе и команде	оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе практики
ПК. 1.1.	Обоснованный анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	оценка выполнения производственного задания (аттестационные листы, дневник) и задания по практике (отчет); оценка портфолио (аттестационные листы, свидетельства, сертификаты характеристики, отзывы, грамоты) промежуточная аттестация
ПК. 1.2.	Установленные хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта	оценка выполнения производственного задания (аттестационные листы, дневник) и задания по практике (отчет); оценка портфолио (аттестационные листы, свидетельства, сертификаты характеристики, отзывы, грамоты) промежуточная аттестация
ПК. 1.3	Оформление и проверка закупочной документации, в том числе с использованием электронного	оценка выполнения производственного задания (аттестационные листы, дневник) и

	документооборота и сквозных цифровых технологии	задания по практике (отчет); оценка портфолио (аттестационные листы, свидетельства, сертификаты характеристики, отзывы, грамоты) промежуточная аттестация
--	---	--

Приложение к рабочей программе практики

Аттестационный лист по практике

1. ФИО студента _____

Курс № группы специальность 38.02.8 Торговое дело

2. Индекс, наименование практики УП.01.02 Торговая

Индекс, наименование профессионального модуля ПМ.01 Организация и осуществление
торговой деятельности

3. Место проведения практики _____

4. Сроки проведения практики _____ по _____

5. Виды и объем работ, выполненные студентами во время практики:

Освоение общих и профессиональных компетенций

Компетенции	Показатели оценки результата	Дата	Подпись руководителя практики
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;	Демонстрация интереса к будущей профессии.		
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач.		
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;	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач.		
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	Состав профессиональной информации, полученной в результате поиска. Использование различных источников, включая электронные. Применение информационных технологий в профессиональной 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.	Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации.		
ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных	Установление контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий.		

возможностей искусственного интеллекта.			
ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий	Составление и оформление закупочной документации, осуществление ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;		

б. Отзыв о качестве прохождения практики студентом

Показатели результатов практической деятельности	Критерии оценивания (нужное подчеркнуть)	
Соблюдение правил внутреннего трудового распорядка предприятия, дисциплины труда и технологической дисциплины	да / нет	
Выполнение требований по охране труда, технике безопасности, производственной санитарии и противопожарной безопасности	да / нет	
Соответствие содержания видам работ по программе практики	соответствует / частично соответствует / не соответствует	
Оценка полноты реализации программы в части приобретения практического опыта	полностью реализована / частично реализована / не реализована	
Сформированность компетенций	Участвовать в планировании основных показателей деятельности организации. Планировать выполнение работ исполнителями. Организовывать работу трудового коллектива. Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ исполнителями. Оформлять учетно-отчетную документацию.	

Руководитель практики от предприятия _____ / _____ / _____

(Подпись)

(Ф.И.О.)

(Дата)

М.П.

Оценка _____

Руководитель практики от ГАПОУ СПО «ЭПЭК» _____

СОГЛАСОВАНО
цикловой методической комиссией
38.02.01, 38.02.04, 38.02.05, 38.02.08
Протокол от « » _____ 202 г. №
Председатель ЦМК _____.

УТВЕРЖДАЮ
Зам. директора по УПР
О.В. Штефанова _____
« » _____ 202 г.

Задание
на учебную практику ПМ.01
38.02.08 Торговое дело

Студентку(ке) _____ курс _____ группы _____

место практики: _____

Общая часть

Задания по видам работ

МДК 01.02. Организация и осуществление продаж

1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в торговле

Изучение инструкций по безопасности труда. Определение технико-экономических показателей работы торгового предприятия. Характеристика зон торгового предприятия. Документальное оформление приемки товаров по качеству и количеству.

2. Управление торгово-технологическими процессами торгового предприятия

Составление перечня требований рынков к товарной продукции организации.

Составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма.

Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров.

Формирование проекта договора поставки.

3. Организация и осуществление продаж

Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;

Оформление претензий при нарушении договорных обязательств;

Подготовка алгоритма по организации претензионной работы.

4. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле

Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей.

Формирование начальной (максимальной) цены закупки описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.

Начало практики.

Окончание практики

Руководитель

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИКИ
ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Специальность	38.02.08 Торговое дело
Профессиональный модуль	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности
Вид практики	Производственная
Наименование практики	ПП.01.03 Управленческая

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

ПРИЛОЖЕНИЯ

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ

ЗАДАНИЕ НА ПРАКТИКУ

ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы практики

Рабочая программа практики является частью основной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства Просвещения РФ от 19.07.2023 № 548 в части освоения основного вида профессиональной деятельности ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности и соответствующих профессиональных компетенций:

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.

Программа практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области торгового дела при наличии среднего (полного) общего образования.

1.2. Цели и задачи практики – требования к результатам прохождения практики

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения практики должен:

иметь практический опыт:

- оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
- мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;
- установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;
- составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов;
- формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;
- составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;
- осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
- публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);
- публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;
- организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов;

уметь:

- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;
- осуществлять выбор поставщиков;
- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств;
- создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;
- обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;
- работать в единой информационной системе;
- применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;
- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
- обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;
- описывать объект закупки;
- разрабатывать закупочную документацию;
- работать в единой информационной системе;
- взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;
- анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;

1.3 Количество часов на освоение рабочей программы практики:

Всего 3 недели 108 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ

Результатом освоения программы практики является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности: ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности, в том числе профессиональными компетенциями (ПК), общими компетенциями (ОК)

Код	Наименование результата обучения
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 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
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.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

3.1 Тематический план практики (ПП.01.03Управленческая)

Коды компетенций	Наименования разделов практики	Объем времени, отведенный на освоение практики	
		количество часов	количество недель
ОК 01-04 ПК 1.2. ПК 1.3.	Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	108	3
	Всего:	108	3

3.2 Содержание практики (ПП.01.03 Управленческая)

Наименования разделов практики	Виды выполняемых работ/направления деятельности	Содержание работ/деятельности	Количество часов
1. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	1.1 Изучение нормативно-правовой базы в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд.	Требования к участникам закупки. Критерии к участникам закупок. Комиссия по осуществлению закупок. Специализированная организация. Эксперты. Экспертные организации.	18
	1.2 Прогнозирование и планирование закупок	Формирование планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд	18
	1.3 Процедуры осуществления закупок	Подготовка технического задания на закупку. Определение поставщиков путем проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок. Определение процедуры закупок	18
	1.4 Подготовка и заключение государственного и муниципального контракта.	Осуществления закупок путем проведения открытого конкурса в электронной форме. Особенности осуществления закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика). Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта	18
	1.5 Контроль и ответственность в сфере закупок	Способы осуществления контроля. Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.	18
	1.6 Организация закупок в коммерческих организациях	Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях Осуществление закупок в коммерческих организациях Определение ответственности за нарушение условий поставки	18
Итого			108

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

4.1 Материально-техническое обеспечение процесса практики

Для реализации программы практики ПП 01.03 «Управленческая» предусмотрены следующие специальные помещения:

Производственная практика по специальности проводится на предприятиях различных форм собственности.

4.2 Информационное обеспечение процесса практики

Для реализации программы библиотечный фонд колледжа имеет печатные и электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе.

4.2.1. Основные печатные издания

1. Жулидов, С. И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2024. — 350 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/987233. - ISBN 978-5-8199-0842-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1820262>.

2. Иванов, Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2024. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016902-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1343176>

4.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)

1. Образовательная платформа ЮРАЙТ. Режим доступа <https://urait.ru>
2. Электронно-библиотечная система «Znanium». Режим доступа <http://znanium.com>
3. Информационно правовой портал <http://konsultant.ru/>
4. Информационно правовой портал <http://www.garant.ru/>
5. Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации <https://www.minfin.ru/>

4.3 Общие требования к организации практики

Сроки проведения практики устанавливаются образовательной организацией в соответствии с программой подготовки специалистов среднего звена и графиком учебного процесса по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело.

Производственная практика проводится по окончании изучения МДК 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках, МДК 01.02. Организация и осуществление продаж, МДК 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд при условии обеспечения связи между теоретическим обучением и содержанием практики.

Производственная практика реализуется в форме практической подготовки.

4.4 Кадровое обеспечение процесса практики

Организацию и руководство производственной практикой по профилю специальности и осуществляют руководители практики от образовательной организации и от организации.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ

Результаты обучения	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 01	Выбирает способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам Демонстрирует интерес к будущей профессии.	оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе практики
ОК 02	Использует современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности Осуществляет правильный выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач.	оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе практики
ОК 03	Решает стандартные и нестандартные профессиональные задачи. Планирует и реализовывает собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе практики
ОК 04	Эффективно взаимодействует и работает в коллективе и команде	оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе практики
ПК. 1.2.	Установленные хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	оценка выполнения производственного задания (аттестационные листы, дневник) и задания по практике (отчет); оценка портфолио (аттестационные листы, свидетельства, сертификаты характеристики, отзывы, грамоты) промежуточная аттестация
ПК. 1.3.	Точность и грамотность оформления документов в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.	оценка выполнения производственного задания (аттестационные листы, дневник) и задания по практике (отчет); оценка портфолио (аттестационные листы, свидетельства, сертификаты характеристики, отзывы, грамоты) промежуточная аттестация

Приложение к рабочей программе практики

Аттестационный лист по практике

1. ФИО студента _____

Курс № группы _____ специальность 38.02.08 Торговое дело

2. Индекс, наименование практики ПП.01.03 Управленческая

Индекс, наименование профессионального модуля ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности

3. Место проведения практики _____

4. Сроки проведения практики _____ по _____

5. Виды и объем работ, выполненные студентами во время практики:

Освоение общих и профессиональных компетенций

Компетенции	Показатели оценки результата	Дата	Подпись руководителя практики
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;	Демонстрация интереса к будущей профессии.		
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач.		
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	Состав профессиональной информации, полученной в результате поиска. Использование различных источников, включая электронные. Применение информационных технологий в профессиональной деятельности.		
ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка. Составление коммерческого запроса, оферты, сопроводительного письма.		
ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.	Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках.		

б. Отзыв о качестве прохождения практики студентом

Показатели результатов практической деятельности	Критерии оценивания (нужное подчеркнуть)	
Соблюдение правил внутреннего трудового распорядка предприятия, дисциплины труда и технологической дисциплины	да / нет	
Выполнение требований по охране труда, технике безопасности, производственной санитарии и противопожарной безопасности	да / нет	
Соответствие содержания видам работ по программе практики	соответствует / частично соответствует / не соответствует	
Оценка полноты реализации программы в части приобретения практического опыта	полностью реализована / частично реализована / не реализована	
Сформированность компетенций	Участвовать в планировании основных показателей деятельности организации. Планировать выполнение работ исполнителями. Организовывать работу трудового коллектива. Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ исполнителями. Оформлять учетно-отчетную документацию.	

Руководитель практики от предприятия _____ / _____ / _____

(Подпись)

(Ф.И.О.)

(Дата)

М.П.

Оценка _____

Руководитель практики от ГАПОУ СПО «ЭПЭК» _____

СОГЛАСОВАНО
цикловой методической комиссией
38.02.01, 38.02.04, 38.02.05, 38.02.08
Протокол от « » _____ 202 г. №
Председатель ЦМК _____.

УТВЕРЖДАЮ
Зам. директора по УПР
О.В. Штефанова _____
« » _____ 202 г.

**Задание
на производственную практику ПМ.01
38.02.08 Торговое дело**

Студентку(ке) _____ курс _____ группы _____

место практики: _____

Общая часть

Задания по видам работ

МДК 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

1. Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических Изучение нормативно-правовой базы в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Требования к участникам закупки. Критерии к участникам закупок.

Комиссия по осуществлению закупок. Специализированная организация. Эксперты. Экспертные организации

2. Прогнозирование и планирование закупок.

Формирование планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд

3. Процедуры осуществления закупок.

Подготовка технического задания на закупку.

Определение поставщиков путем проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок. Определение процедуры закупок

4. Подготовка и заключение государственного и муниципального контракта.

Осуществления закупок путем проведения открытого конкурса в электронной форме. Особенности осуществления закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика). Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта

5. Контроль и ответственность в сфере закупок;

Способы осуществления контроля.

Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.

6. Организация закупок в коммерческих организациях.

Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях

Осуществление закупок в коммерческих организациях

Определение ответственности за нарушение условий поставки

Начало практики.

Окончание практики

Руководитель

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИКИ
ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ

Специальность	38.02.08 Торговое дело
Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли
Вид практики	Учебная
Наименование практики	УП.02.01 Маркетинговая

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

ПРИЛОЖЕНИЯ

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ

ЗАДАНИЕ НА ПРАКТИКУ

ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы практики

Рабочая программа практики является частью основной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства Просвещения РФ от 19.07.2023 № 548, в части освоения основного вида профессиональной деятельности ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли и соответствующих профессиональных компетенций:

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.

Программа практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области торгового дела при наличии среднего (полного) общего образования.

1.2. Цели и задачи практики – требования к результатам прохождения практики

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения практики должен:

иметь практический опыт:

- выявления проблем и формулирования целей исследования;
- планирования проведения маркетингового исследования;
- определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования;
- подготовки и согласования плана проведения маркетингового исследования;
- поиска первичной и вторичной маркетинговой информации;
- подготовки процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования;
- проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга;
- разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации;
- применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации;
- применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации;
- проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий;
- проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий;
- установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках;

уметь:

- применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования;

- определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования;
- составлять комплексный план проведения маркетингового исследования;
- составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования;
- проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга;
- обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
- использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков;
- обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных;
- анализировать текущую рыночную конъюнктуру;

1.3 Количество часов на освоение рабочей программы практики:

Всего 3 недели 108 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ

Результатом освоения программы практики является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности: ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли, в том числе профессиональными компетенциями (ПК), общими компетенциями (ОК)

Код	Наименование результата обучения
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.
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 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

3.1 Тематический план практики (УП.02.01Маркетинговая)

Коды компетенций	Наименования разделов практики	Объем времени, отведенный на освоение практики	
		количество часов	количество недель
ОК 01-02, ОК 04 ПК 2.1. ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4	Технология проведения маркетинговых исследований	108	3
	Всего:	108	3

3.2 Содержание практики (УП.02.01Маркетинговая)

Наименования разделов практики	Виды выполняемых работ/направления деятельности	Содержание работ/деятельности	Количество часов
1. Технология проведения маркетинговых исследований	1.1 Постановка цели и определение задач маркетинговых исследований на предприятиях торговли.	– Разработка исследований, сбор данных, анализ данных, формирование основных выводов и интерпретация результатов. Специализированные программные продукты, применяемые в маркетинге. Составление программы маркетингового исследования исходя из поставленных целей и задач.	18
	1.2 Технология проведения маркетинговых исследований	<ul style="list-style-type: none"> – Сбор информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы. – Проведение Pest анализа, применение метода Ансоффа-Пинье для описания бизнес-модели предпринимательской единицы – Выполнение отдельных этапов разработки бизнес-плана: – Составление визитки команды. – Построение организационной структуры управления предпринимательской единицы. – Определение целевой аудитории по методу Шеррингтона. – Построение модели Остервальдера. 	36
	1.3 Сбор, мониторинг и систематизация ценовых показателей товаров, пользующихся наибольшим спросом в торговой организации, по данным которой проводится маркетинговое исследование.	<ul style="list-style-type: none"> – Изучение и анализ рынка, выявление проблем и формулирования целей маркетингового исследования – Составление программы маркетингового исследования исходя из поставленных целей и задач. – Определение этапов проведения маркетинговых исследования на примере предприятия торговли. – Разработка и заполнение финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением специализированных программных продуктов 	36
	1.4 Обработка результатов исследования и оформление отчета маркетинговых исследований	<ul style="list-style-type: none"> – Обработка результатов маркетинговых исследований с применением программных продуктов - Подготовка и презентация отчета по результатам маркетингового исследования. 	18
Итого			108

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

4.1 Материально-техническое обеспечение процесса практики

Для реализации программы практики УП 02.01 «Маркетинговая» предусмотрены следующие специальные помещения:

Учебная практика по специальности проводится на учебных лабораториях ГАПОУ СО «ЭПЭК».

4.2 Информационное обеспечение процесса практики

Для реализации программы библиотечный фонд колледжа имеет печатные и электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе

4.2.1. Основные печатные издания

1.Лукина, А. В. Маркетинг: учебное пособие / А.В. Лукина. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2024. — 238 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-00091-694-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2110941>

2.Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности: учебник / О. В. Памбухчиянц. - 5-е изд., перераб. и доп. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2024. - 260 с. - ISBN 978-5-394-05058-9. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2083275>

4.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)

- 1.Образовательная платформа ЮРАЙТ. Режим доступа <https://urait.ru>
- 2.Электронно-библиотечная система «Znanium». Режим доступа <http://znanium.com>
- 3.Информационно правовой портал <http://konsultant.ru/>
- 4.Информационно правовой портал <http://www.garant.ru/>
- 5.Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации <https://www.minfin.ru/>

4.3 Общие требования к организации практики

Сроки проведения практики устанавливаются образовательной организацией в соответствии с программой подготовки специалистов среднего звена и графиком учебного процесса по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело.

Учебная практика проводится по окончании изучения МДК.02.01 Технология проведения маркетинговых исследований.

Учебная практика реализуется в форме практической подготовки

4.4 Кадровое обеспечение процесса практики

Учебная практика проводится мастерами производственного обучения и (или) преподавателями дисциплин профессионального цикла.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ

Результаты обучения	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 01	Выбирает способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам Демонстрирует интерес к будущей профессии.	оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе практики
ОК 02	Использует современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности Осуществляет правильный выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач.	оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе практики
ОК 04	Эффективно взаимодействует и работает в коллективе и команде	оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе практики
ПК 2.1.	Проводит маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.	оценка выполнения производственного задания (аттестационные листы, дневник) и задания по практике (отчет); оценка портфолио (аттестационные листы, свидетельства, сертификаты характеристики, отзывы, грамоты) промежуточная аттестация
ПК 2.2.	Разрабатывает предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации.	оценка выполнения производственного задания (аттестационные листы, дневник) и задания по практике (отчет); оценка портфолио (аттестационные листы, свидетельства, сертификаты характеристики, отзывы, грамоты) промежуточная аттестация
ПК 2.3.	осуществляет проведение сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий;	оценка выполнения производственного задания (аттестационные листы, дневник) и задания по практике (отчет); оценка портфолио (аттестационные листы,

		свидетельства, сертификаты характеристики, отзывы, грамоты) промежуточная аттестация
ПК 2.4.	устанавливает определенные конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.	оценка выполнения производственного задания (аттестационные листы, дневник) и задания по практике (отчет); оценка портфолио (аттестационные листы, свидетельства, сертификаты характеристики, отзывы, грамоты) промежуточная аттестация

Аттестационный лист по практике

1. ФИО студента _____

Курс № группы _____ специальность 38.02.08 Торговое дело

2. Индекс, наименование практики УП.02.01 Маркетинговая

Индекс, наименование профессионального модуля ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли

3. Место проведения практики _____

4. Сроки проведения практики _____ по _____

5. Виды и объем работ, выполненные студентами во время практики:

Освоение общих и профессиональных компетенций

Компетенции	Показатели оценки результата	Дата	Подпись руководителя практики
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;	Демонстрация интереса к будущей профессии.		
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач.		
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	Состав профессиональной информации, полученной в результате поиска. Использование различных источников, включая электронные. Применение информационных технологий в профессиональной деятельности.		
ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.	Проведенные маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.		
ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации.	Разработанные предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации.		
ПК 2.4. Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.	Определенные конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.		

б. Отзыв о качестве прохождения практики студентом

Показатели результатов практической деятельности	Критерии оценивания (нужное подчеркнуть)	
Соблюдение правил внутреннего трудового распорядка предприятия, дисциплины труда и технологической дисциплины	да / нет	
Выполнение требований по охране труда, технике безопасности, производственной санитарии и противопожарной безопасности	да / нет	
Соответствие содержания видам работ по программе практики	соответствует / частично соответствует / не соответствует	
Оценка полноты реализации программы в части приобретения практического опыта	полностью реализована / частично реализована / не реализована	
Сформированность компетенций	Участвовать в планировании основных показателей деятельности организации. Планировать выполнение работ исполнителями. Организовывать работу трудового коллектива. Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ исполнителями. Оформлять учетно-отчетную документацию.	

Руководитель практики от предприятия _____ / _____ / _____

(Подпись)

(Ф.И.О.)

(Дата)

М.П.

Оценка _____

Руководитель практики от ГАПОУ СПО «ЭПЭК» _____

СОГЛАСОВАНО
цикловой методической комиссией
38.02.01, 38.02.04, 38.02.05, 38.02.08
Протокол от « » _____ 202 г. №
Председатель ЦМК _____.

УТВЕРЖДАЮ
Зам. директора по УПР
О.В. Штефанова _____
« » _____ 202 г.

**Задание
на учебную практику ПМ.02
38.02.08 Торговое дело**

Студентку(ке) _____ курс _____ группы _____

место практики: _____

Общая часть

Задания по видам работ

1. Постановка цели и определение задач маркетинговых исследований на предприятиях торговли. Составление программы маркетингового исследования исходя из поставленных целей и задач

Изучение и анализ рынка, выявление проблем и формулирования целей маркетингового исследования. Составление программы маркетингового исследования исходя из поставленных целей и задач.

Определение этапов проведения маркетинговых исследования на примере предприятия торговли. Разработка плана проведения маркетингового исследования и согласование с руководителем учебной практики.

2. Технология проведения маркетинговых исследований

Определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования. Их описание и назначение в ходе проведения маркетингового исследования.

3. Сбор, мониторинг и систематизация ценовых показателей товаров, пользующихся наибольшим спросом в торговой организации, по данным которой проводится маркетинговое исследование

Исследование рынка, проведение статистических исследований по ценовым показателям

Сбор, мониторинг и систематизация ценовых показателей товаров, пользующихся наибольшим спросом в торговой организации, по данным которой проводится маркетинговое исследование.

Анализ ценовой политики и ценовой стратегии исследуемой торговой организации.

Сбор информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.

4. Обработка результатов исследования и оформление отчета маркетинговых исследований

Обработка результатов маркетинговых исследований с применением программных продуктов

Подготовка и презентация отчета по результатам маркетингового исследования

Начало практики.

Окончание практики

Руководитель

**ПМ.02 РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИКИ
ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ**

Специальность	38.02.08 Торговое дело
Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли
Вид практики	Производственная
Наименование практики	Рабочая программа ПП.02.02 Предпринимательская

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

ПРИЛОЖЕНИЯ

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ

ЗАДАНИЕ НА ПРАКТИКУ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы практики

Рабочая программа практики является частью основной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства Просвещения РФ от 19.07.2023 № 548 в части освоения основного вида профессиональной деятельности ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли и соответствующих профессиональных компетенций:

ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.

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.

Программа практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области торгового дела при наличии среднего (полного) общего образования.

1.2. Цели и задачи практики – требования к результатам прохождения практики

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения практики должен:

иметь практический опыт: выявления проблем и формулирования целей исследования;

- планирования проведения маркетингового исследования;
- определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования;
- подготовки и согласования плана проведения маркетингового исследования;
- поиска первичной и вторичной маркетинговой информации;
- подготовки процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования;
- проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга;
- проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий;
- установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.

уметь:

- применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования;
- определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования;
- составлять комплексный план проведения маркетингового исследования;
- анализировать текущую рыночную конъюнктуру;
- составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования;
- проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга;
- обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных;
- анализировать текущую рыночную конъюнктуру.

1.3 Количество часов на освоение рабочей программы практики:

Всего 3 недели 108 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ

Результатом освоения программы практики является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности: ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли, в том числе общими компетенциями (ОК), профессиональными компетенциями (ПК).

Код	Наименование результата обучения
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 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ПК 2.1.	Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.
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.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

3.1 Тематический план практики (Рабочая программа ШП.02.02 Предпринимательская)

Коды компетенций	Наименования разделов практики	Объем времени, отведенный на освоение практики	
		количество часов	количество недель
ОК 01, ОК 02, ОК 04 ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 2.4	Ценообразование в торговой деятельности	108	3
	Всего:	108	3

3.2 Содержание практики (Рабочая программа ПП.02.02 Предпринимательская)

Наименования разделов практики	Виды выполняемых работ/направления деятельности	Содержание работ/деятельности	Количество часов
1 Ценообразование в торговой деятельности.	1.1 Анализ ценовой политики и ценовой стратегии исследуемой торговой организации	<ul style="list-style-type: none"> - Исследование рынка, проведение статистических исследований по ценовым показателям - Установление ценовых конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках. - Оформление результатов анализа ценовой политики и ценовой стратегии торгового предприятия 	18
	1.2 Торговая надбавка и методы ее определения	<ul style="list-style-type: none"> - Структура торговых надбавок, издержки обращения - Рыночные методы ценообразования 	36
	1.3 Ценовое стимулирование продаж	<ul style="list-style-type: none"> - Скидки и надбавки к цене. Оценка ценовых решений в торговле. - Методы стимулирования продаж. 	36
	1.4 Налоги и ценообразование	<ul style="list-style-type: none"> - Расчет суммы акциза. Расчет на определение ставки и суммы налога на добавленную стоимость. Расчет цены с НДС по разным ставкам. Расчет суммы НДС к возмещению/вычету из цены поставки товара 	18
Итого			108

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

4.1 Материально-техническое обеспечение процесса практики

Для реализации программы практики ПП 02.02 «Предпринимательская» предусмотрены следующие специальные помещения:

Производственная практика по специальности проводится на предприятиях различных форм собственности.

4.2 Информационное обеспечение процесса практики

Для реализации программы библиотечный фонд колледжа имеет печатные и электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе

4.2.1. Основные печатные издания

1.Лукина, А. В. Маркетинг: учебное пособие / А.В. Лукина. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2024. — 238 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-00091-694-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2110941>

2.Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности: учебник / О. В. Памбухчиянц. - 5-е изд., перераб. и доп. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2024. - 260 с. - ISBN 978-5-394-05058-9. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2083275>

4.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)

- 1.Образовательная платформа ЮРАЙТ. Режим доступа <https://urait.ru>
- 2.Электронно-библиотечная система «Znanium». Режим доступа <http://znanium.com>
- 3.Информационно правовой портал <http://konsultant.ru/>
- 4.Информационно правовой портал <http://www.garant.ru/>
- 5.Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации <https://www.minfin.ru/>

4.3 Общие требования к организации практики

Сроки проведения практики устанавливаются образовательной организацией в соответствии с программой подготовки специалистов среднего звена и графиком учебного процесса по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело.

Учебная практика проводится по окончании МДК.02.02 Ценообразование в торговой деятельности при условии обеспечения связи между теоретическим обучением и содержанием практики.

Производственная практика реализуется в форме практической подготовки.

4.4 Кадровое обеспечение процесса практики

Организацию и руководство учебной практикой по профилю специальности и осуществляют руководители практики от образовательной организации и от организации.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ

Результаты обучения	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 01	Выбирает способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам Демонстрирует интерес к будущей профессии.	оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе практики
ОК 02	Использует современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности Осуществляет правильный выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач.	оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе практики
ОК 04	Эффективно взаимодействует и работает в коллективе и команде	оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе практики
ПК 2.1.	Проводит маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.	оценка выполнения производственного задания (аттестационные листы, дневник) и задания по практике (отчет); оценка портфолио (аттестационные листы, свидетельства, сертификаты характеристики, отзывы, грамоты) промежуточная аттестация
ПК 2.2.	Разрабатывает предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации.	оценка выполнения производственного задания (аттестационные листы, дневник) и задания по практике (отчет); оценка портфолио (аттестационные листы, свидетельства, сертификаты характеристики, отзывы, грамоты) промежуточная аттестация
ПК 2.3.	осуществляет проведение сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий;	оценка выполнения производственного задания (аттестационные листы, дневник) и задания по практике (отчет); оценка портфолио (аттестационные листы,

		свидетельства, сертификаты характеристики, отзывы, грамоты) промежуточная аттестация
ПК 2.4.	устанавливает определенные конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.	оценка выполнения производственного задания (аттестационные листы, дневник) и задания по практике (отчет); оценка портфолио (аттестационные листы, свидетельства, сертификаты характеристики, отзывы, грамоты) промежуточная аттестация

Аттестационный лист по практике

1. ФИО студента _____

Курс № группы _____ специальность 38.02.08 Торговое дело

2. Индекс, наименование практики Рабочая программа ПП.02.02 Предпринимательская

Индекс, наименование профессионального модуля ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли

3. Место проведения практики _____

4. Сроки проведения практики _____ по _____

5. Виды и объем работ, выполненные студентами во время практики:

Освоение общих и профессиональных компетенций

Компетенции	Показатели оценки результата	Дата	Подпись руководителя практики
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;	Демонстрация интереса к будущей профессии.		
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач.		
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	Состав профессиональной информации, полученной в результате поиска. Использование различных источников, включая электронные. Применение информационных технологий в профессиональной деятельности.		
ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.	Проведенные маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.		
ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных	Проведенный сбор, мониторинг и систематизация ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.		

технологий.			
ПК 2.4. Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.	Определенные конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.		

б. Отзыв о качестве прохождения практики студентом

Показатели результатов практической деятельности	Критерии оценивания (нужное подчеркнуть)	
Соблюдение правил внутреннего трудового распорядка предприятия, дисциплины труда и технологической дисциплины	да / нет	
Выполнение требований по охране труда, технике безопасности, производственной санитарии и противопожарной безопасности	да / нет	
Соответствие содержания видам работ по программе практики	соответствует / частично соответствует / не соответствует	
Оценка полноты реализации программы в части приобретения практического опыта	полностью реализована / частично реализована / не реализована	
Сформированность компетенций	Участвовать в планировании основных показателей деятельности организации. Планировать выполнение работ исполнителями. Организовывать работу трудового коллектива. Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ исполнителями. Оформлять учетно-отчетную документацию.	

Руководитель практики от предприятия _____ / _____ / _____

(Подпись)

(Ф.И.О.)

(Дата)

М.П.

Оценка _____

Руководитель практики от ГАПОУ СПО «ЭПЭК» _____

СОГЛАСОВАНО
цикловой методической комиссией
38.02.01, 38.02.04, 38.02.05, 38.02.08
Протокол от « » _____ 202 г. №
Председатель ЦМК _____.

УТВЕРЖДАЮ
Зам. директора по УПР
О.В. Штефанова _____
« » _____ 202 г.

**Задание
на производственную практику ПМ.02**

38.02.08 Торговое дело

Студентку(ке) _____ курс _____ группы _____

место практики: _____

Общая часть

Задания по видам работ

1. Анализ ценовой политики и ценовой стратегии исследуемой торговой организации

Оформление результатов маркетингового исследования

Установление ценовых конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.

Оформление результатов анализа ценовой политики и ценовой стратегии торгового предприятия.

Представление презентации по итогам анализа ценообразования торгового предприятия.

Проверка обоснованности заявленных цен на товары, работы, услуги

Разработка, внедрение и совершенствование политики ценообразования в организации

Разработка и заполнение финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением специализированных программных продуктов

2. Торговая надбавка и методы ее определения

Расчеты цен и себестоимости.

Составление плана продаж в натуральном и стоимостном выражении

Составление плана переменных расходов

Расчет точки безубыточности

Составление бюджета доходов и расходов

3. Ценовое стимулирование продаж

Скидки и надбавки к цене. Оценка ценовых решений в торговле.

Методы стимулирования продаж.

4. Налоги и ценообразование

Расчет суммы акциза. Расчет на определение ставки и суммы налога на добавленную стоимость. Расчет цены с НДС по разным ставкам. Расчет суммы НДС к возмещению/вычету из цены поставки товара

Начало практики.

Окончание практики

Руководитель

**ПМ.03 РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИКИ
ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА
(по выбору)**

Специальность	38.02.08 Торговое дело
Профессиональный модуль	ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)
Вид практики	Учебная
Наименование практики	УП.03.01 Технологическая

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

ПРИЛОЖЕНИЯ

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ

ЗАДАНИЕ НА ПРАКТИКУ

ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы практики

Рабочая программа практики является частью основной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства Просвещения РФ от 19.07.2023 № 548 в части освоения основного вида профессиональной деятельности ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору) и соответствующих профессиональных компетенций:

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. Разрабатывать стратегии проведения контекстно- медийной и медийной кампаний и их реализации в сети «Интернет».

ПК 3.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".

Программа практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области торгового дела при наличии среднего (полного) общего образования.

1.2. Цели и задачи практики – требования к результатам прохождения практики

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения практики должен:

иметь практический опыт:

- проведения технического анализа аудируемого веб-сайта;
- проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта;
- проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта;
- анализа поисковой выдачи;
- анализа веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи;
- анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";
- определения стратегии поискового продвижения;
- проверки и корректировки списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении;
- анализа присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем;
- определения стратегии продвижения в социальных сетях;
- анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы;
- анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании;
- составления отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории.

уметь:

- выявлять технические ошибки в работе веб-сайта;
- документировать выявленные ошибки в работе веб-сайта;

- формулировать предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити);
- выявлять технические преимущества веб-сайтов конкурентов;
- выявлять особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины;
- использовать инструменты для проведения технического аудита;
- определять факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче;
- составлять список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи;
- актуализировать информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";
- анализировать собранную информацию и принимать решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины;
- составлять список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;
- анализировать релевантность составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта;
- анализировать список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию;
- определять маркетинговые стратегии;
- составлять smm-стратегии;
- составлять контент-планы;
- создавать стратегии продвижения;
- сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;
- составлять информационно-аналитические справки;
- оформлять отчетные документы.

1.3 Количество часов на освоение рабочей программы практики:

Всего 3 недели 108 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ

Результатом освоения программы практики является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности: ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору), в том числе общими компетенциями (ОК), профессиональными компетенциями (ПК).

Код	Наименование результата обучения
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 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
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.	Разрабатывать стратегии проведения контекстно- медийной и медийной кампаний и их реализации в сети «Интернет».
ПК 3.6.	Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

3.1 Тематический план практики (УП.03.01 Технологическая)

Коды компетенций	Наименования разделов практики	Объем времени, отведенный на освоение практики	
		количество часов	количество недель
ОК 01, ОК 02, ОК 04 ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3 ПК 3.6.	Технология интернет-маркетинга	108	3
	Всего:	108	3

3.2 Содержание практики (УП.03.01 Технологическая)

Наименования разделов практики	Виды выполняемых работ/направления деятельности	Содержание работ/деятельности	Количество часов
1. Технология интернет-маркетинга	1.1 Анализ целевой аудитории	- Определение целевой аудитории: выделить сегменты целевой аудитории, составить описание каждого сегмента с учетом следующих характеристик: фото типичного представителя, пол, возраст, география проживания, семейное положение, образование, доход, профессиональная деятельность, интересы, стиль жизни.	18
	1.2 Анализ готовности веб-сайта к продвижению	- Исследование основ эргономичности (юзабилити) веб-сайтов, веб-технологии, веб-дизайна, компьютерной грамотности. - Выявление и анализ технических преимуществ веб-сайтов конкурентов. - Корректировка внутренних ошибок веб-сайта.	36
	1.3 Анализ интернет-пространства и поведения пользователей	- Анализ практических ситуаций на актуализацию информации о поведении пользователей веб-сайтов и заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», анализ собранной информации и принятие решения о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации.	36
	1.4 Анализ эффективности в интернет-маркетинге	- Анализ производных данных о пользователе. Расчет стоимости рекламной кампании. Анализ принципов медиа планирования в интернете.	18
Итого			108

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

4.1 Материально-техническое обеспечение процесса практики

Для реализации программы практики УП 03.01 «Технологическая» предусмотрены следующие специальные помещения:

Учебная практика по специальности проводится на учебных лабораториях ГАПОУ СО «ЭПЭК».

4.2 Информационное обеспечение процесса практики

Для реализации программы библиотечный фонд колледжа имеет печатные и электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе

4.2.1. Основные печатные издания

1.Лукина, А. В. Маркетинг: учебное пособие / А.В. Лукина. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2024. — 238 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-00091-694-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2110941>

2. Герасимова, Е. Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / Е.Б. Герасимова. — Москва: ИНФРА-М, 2024. — 262 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/1225040. - ISBN 978-5-16-016738-1. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2115758>

3. Финансовое планирование и бюджетирование: учебное пособие / В.Н. Незамайкин, Н.А. Платонова, И.М. Поморцева [и др.]; под ред. В.Н. Незамайкина. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2024. — 112 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-015705-4. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/1998740>

4.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)

1.Образовательная платформа ЮРАЙТ. Режим доступа <https://urait.ru>

2.Электронно-библиотечная система «Znanium». Режим доступа <http://znanium.com>

3.Информационно правовой портал <http://konsultant.ru/>

4.Информационно правовой портал <http://www.garant.ru/>

5.Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации <https://www.minfin.ru/>

4.3 Общие требования к организации практики

Сроки проведения практики устанавливаются образовательной организацией в соответствии с программой подготовки специалистов среднего звена и графиком учебного процесса по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело.

Учебная практика проводится по окончании изучения МДК МДК.03.01Технология интернет-маркетинга при условии обеспечения связи между теоретическим обучением и содержанием практики.

Учебная практика реализуется в форме практической подготовки

4.4 Кадровое обеспечение процесса практики

Учебная практика проводится мастерами производственного обучения и (или) преподавателями дисциплин профессионального цикла.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 01	Выбирает способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам Демонстрирует интерес к будущей профессии.	оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе практики
ОК 02	Использует современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности Осуществляет правильный выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач.	оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе практики
ОК 04	Эффективно взаимодействует и работает в коллективе и команде	оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе практики
ПК 3.1.	Умеет идентифицировать готовность веб-сайта к продвижению	оценка выполнения производственного задания (аттестационные листы, дневник) и задания по практике (отчет); оценка портфолио (аттестационные листы, свидетельства, сертификаты характеристики, отзывы, грамоты) промежуточная аттестация
ПК 3.2.	Проводит анализ интернет-пространства, а также поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".	оценка выполнения производственного задания (аттестационные листы, дневник) и задания по практике (отчет); оценка портфолио (аттестационные листы, свидетельства, сертификаты характеристики, отзывы, грамоты) промежуточная аттестация
ПК 3.3.	Умеет определять маркетинговые стратегии.	оценка выполнения производственного задания (аттестационные листы, дневник) и задания по

		<p>практике (отчет); оценка портфолио (аттестационные листы, свидетельства, сертификаты характеристики, отзывы, грамоты) промежуточная аттестация</p>
ПК 3.6.	<p>Умеет проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".</p>	<p>оценка выполнения производственного задания (аттестационные листы, дневник) и задания по практике (отчет); оценка портфолио (аттестационные листы, свидетельства, сертификаты характеристики, отзывы, грамоты) промежуточная аттестация</p>

Аттестационный лист по практике

1. ФИО студента _____

Курс № группы _____ специальность 38.02.08 Торговое дело

2. Индекс, наименование практики УП.03.01 _____ Технологическая

Индекс, наименование профессионального модуля ПМ.03 _____ Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)

3. Место проведения практики _____

4. Сроки проведения практики _____ по _____

5. Виды и объем работ, выполненные студентами во время практики:

Освоение общих и профессиональных компетенций

Компетенции	Показатели оценки результата	Дата	Подпись руководителя практики
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;	Демонстрация интереса к будущей профессии.		
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач.		
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	Состав профессиональной информации, полученной в результате поиска. Использование различных источников, включая электронные. Применение информационных технологий в профессиональной деятельности.		
ПК 3.1. Определять готовность веб-сайта к продвижению.	Уметь идентифицировать готовность веб-сайта к продвижению		
ПК 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".	Проводить анализ интернет-пространства, а также поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".		
ПК 3.3. Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализации в сети	Уметь определять маркетинговые стратегии.		

«Интернет».			
ПК 3.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".	Уметь проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".		

б. Отзыв о качестве прохождения практики студентом

Показатели результатов практической деятельности	Критерии оценивания (нужное подчеркнуть)	
Соблюдение правил внутреннего трудового распорядка предприятия, дисциплины труда и технологической дисциплины	да / нет	
Выполнение требований по охране труда, технике безопасности, производственной санитарии и противопожарной безопасности	да / нет	
Соответствие содержания видам работ по программе практики	соответствует / частично соответствует / не соответствует	
Оценка полноты реализации программы в части приобретения практического опыта	полностью реализована / частично реализована / не реализована	
Сформированность компетенций	Участвовать в планировании основных показателей деятельности организации. Планировать выполнение работ исполнителями. Организовывать работу трудового коллектива. Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ исполнителями. Оформлять учетно-отчетную документацию.	

Руководитель практики от предприятия _____ / _____ / _____

(Подпись)

(Ф.И.О.)

(Дата)

М.П.

Оценка _____

Руководитель практики от ГАПОУ СПО «ЭПЭК» _____

СОГЛАСОВАНО
цикловой методической комиссией
38.02.01, 38.02.04, 38.02.05, 38.02.08
Протокол от « » _____ 202 г. №
Председатель ЦМК _____.

УТВЕРЖДАЮ
Зам. директора по УПР
О.В. Штефанова _____
« » _____ 202 г.

**Задание
на учебную практику ПМ.03
38.02.08 Торговое дело**

Студентку(ке) _____ курс _____ группы _____

место практики: _____

Общая часть

Задания по видам работ

1. Анализ целевой аудитории

пределение целевой аудитории: выделить сегменты целевой аудитории, составить описание каждого сегмента с учетом следующих характеристик: фото типичного представителя, пол, возраст, география проживания, семейное положение, образование, доход, профессиональная деятельность, интересы, стиль жизни.

2. Анализ готовности веб-сайта к продвижению.

-Исследование основ эргономичности (юзабилити) веб-сайтов, веб-технологии, веб-дизайна, компьютерной грамотности.

- Выявление и анализ технических преимуществ веб-сайтов конкурентов.

- Корректировка внутренних ошибок веб-сайта

3. Анализ интернет-пространства и поведения пользователей.

Анализ практических ситуаций на актуализацию информации о поведении пользователей веб-сайтов и заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», анализ собранной информации и принятие решения о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации

4. Анализ эффективности в интернет-маркетинге

Анализ производных данных о пользователе. Расчет стоимости рекламной кампании. Анализ принципов медиа планирования в интернете.

Начало практики.

Окончание практики

Руководитель

**ПМ.03 РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИКИ
ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА
(по выбору)**

Специальность	38.02.08 Торговое дело
Профессиональный модуль	ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)
Вид практики	Производственная
Наименование практики	ПП.03.01 Сбытовая

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

ПРИЛОЖЕНИЯ

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ

ЗАДАНИЕ НА ПРАКТИКУ

ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы практики

Рабочая программа практики является частью основной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства Просвещения РФ от 19.07.2023 № 548 в части освоения основного вида профессиональной деятельности ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору) и соответствующих профессиональных компетенций:

ПК 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".

ПК 3.3. Разрабатывать стратегии проведения контекстно- медийной и медийной кампаний и их реализации в сети «Интернет».

ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.

ПК 3.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".

Программа практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области торгового дела при наличии среднего (полного) общего образования.

1.2. Цели и задачи практики – требования к результатам прохождения практики

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения практики должен:

иметь практический опыт:

- анализа поисковой выдачи;
- анализа веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи;
- анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";
- определения стратегии поискового продвижения;
- проверки и корректировки списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении;
- анализа присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем;
- определения стратегии продвижения в социальных сетях;
- размещения медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;
- анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы;
- анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании;
- составления отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории.

уметь:

- определять факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче;
- составлять список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи;
- актуализировать информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в

информационно-телекоммуникационной сети "интернет";

- анализировать собранную информацию и принимать решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины;
- составлять список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;
- анализировать релевантность составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта;
- анализировать список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию;
- определять маркетинговые стратегии;
- составлять smm-стратегии;
- составлять контент-планы;
- создавать стратегии продвижения;
- сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;
- разрабатывать уникальные торговые предложения;
- разрабатывать рекламные модули;
- создавать стратегии продвижения;
- сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;
- обосновывать выбор целевой аудитории;
- создавать тексты и рекламные слоганы;
- составлять информационно-аналитические справки;
- оформлять отчетные документы.

1.3 Количество часов на освоение рабочей программы практики:

Всего 2 недели 72 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ

Результатом освоения программы практики является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности: ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору), в том числе общими компетенциями (ОК), профессиональными компетенциями (ПК).

Код	Наименование результата обучения
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 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ПК 3.2.	Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".
ПК 3.3.	Разрабатывать стратегии проведения контекстно- медийной и медийной кампаний и их реализации в сети «Интернет».
ПК 3.4.	Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.
ПК 3.6.	Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

3.1 Тематический план практики (ПП.03.01Сбытовая)

Коды компетенций	Наименования разделов практики	Объем времени, отведенный на освоение практики	
		количество часов	количество недель
Ок 01, ОК 02, ОК 04 ПК 3.2. ПК 3.3 ПК 3.4. ПК 3.6.	1.Технология интернет-маркетинга	72	2
	Всего:	72	2

3.2 Содержание практики (ПП.03.01Сбытовая)

Наименования разделов практики	Виды выполняемых работ/направления деятельности	Содержание работ/деятельности	Количество часов
1. Технология интернет-маркетинга	1.1 Проведение технического анализа аудируемого веб-сайта	Проведение базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта. Проведение аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта. Анализ поисковой выдачи. Анализ веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи. Анализ поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	18
	1.2 Определение стратегии поискового продвижения	Определение стратегии продвижения в социальных сетях. Размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». Разработка лендинга.	18
	1.3 Организация и проведение рекламных кампаний в социальных медиа, для привлечения пользователей в интернет-сообщество	Разработка уникальных торговых предложений. Разработка рекламных модулей. Разработка стратегии продвижения товара. Создание рекламных текстов и слоганов для продвижения товара	18
	1.4 Составление отчетов по результатам работы выделения сегментов целевой аудитории	Расчет стоимости рекламной кампании. Анализ принципов медиа планирования в интернете	18
Итого			72

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

4.1 Материально-техническое обеспечение процесса практики

Для реализации программы практики ПП 03.01 «Сбытовая» предусмотрены следующие специальные помещения:

Производственная практика по специальности проводится на предприятиях различных форм собственности

4.2 Информационное обеспечение процесса практики

Для реализации программы библиотечный фонд колледжа имеет печатные и электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе

4.2.1. Основные печатные издания

- 1.Лукина, А. В. Маркетинг: учебное пособие / А.В. Лукина. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2024. — 238 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-00091-694-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2110941>
- 2.Герасимова, Е. Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / Е.Б. Герасимова. — Москва: ИНФРА-М, 2024. — 262 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/1225040. - ISBN 978-5-16-016738-1. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2115758>
3. Финансовое планирование и бюджетирование: учебное пособие / В.Н. Незамайкин, Н.А. Платонова, И.М. Поморцева [и др.]; под ред. В.Н. Незамайкина. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2024. — 112 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-015705-4. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/1998740>

4.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)

- 1.Образовательная платформа ЮРАЙТ. Режим доступа <https://urait.ru>
- 2.Электронно-библиотечная система «Znanium». Режим доступа <http://znanium.com>
- 3.Информационно правовой портал <http://konsultant.ru/>
- 4.Информационно правовой портал <http://www.garant.ru/>
- 5.Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации <https://www.minfin.ru/>

4.3 Общие требования к организации практики

Сроки проведения практики устанавливаются образовательной организацией в соответствии с программой подготовки специалистов среднего звена и графиком учебного процесса по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело.

Производственная практика проводится по окончании изучения МДК МДК.03.01Технология интернет-маркетинга при условии обеспечения связи между теоретическим обучением и содержанием практики.

Производственная практика реализуется в форме практической подготовки

4.4 Кадровое обеспечение процесса практики

Организацию и руководство учебной практикой по профилю специальности и осуществляют руководители практики от образовательной организации и от организации.

5.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ

Результаты обучения	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 01	Выбирает способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам Демонстрирует интерес к будущей профессии.	оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе практики
ОК 02	Использует современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности Осуществляет правильный выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач.	оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе практики
ОК 04	Эффективно взаимодействует и работает в коллективе и команде	оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе практики
ПК 3.2.	Проводит анализ интернет-пространства, а также поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".	оценка выполнения производственного задания (аттестационные листы, дневник) и задания по практике (отчет); оценка портфолио (аттестационные листы, свидетельства, сертификаты характеристики, отзывы, грамоты) промежуточная аттестация
ПК 3.3.	Умеет определять маркетинговые стратегии.	оценка выполнения производственного задания (аттестационные листы, дневник) и задания по практике (отчет); оценка портфолио (аттестационные листы, свидетельства, сертификаты характеристики, отзывы, грамоты) промежуточная аттестация
ПК 3.4.	Умеет проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.	оценка выполнения производственного задания (аттестационные листы, дневник) и задания по практике (отчет); оценка портфолио (аттестационные листы,

		свидетельства, сертификаты характеристики, отзывы, грамоты) промежуточная аттестация
ПК 3.6.	Умеет проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно- телекоммуникационной сети "Интернет".	оценка выполнения производственного задания (аттестационные листы, дневник) и задания по практике (отчет); оценка портфолио (аттестационные листы, свидетельства, сертификаты характеристики, отзывы, грамоты) промежуточная аттестация

Аттестационный лист по практике

1. ФИО студента _____

Курс № группы _____ специальность 38.02.08 Торговое дело

2. Индекс, наименование практики ПП.03.01 Сбытовая

Индекс, наименование профессионального модуля ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)

3. Место проведения практики _____

4. Сроки проведения практики _____ по _____

5. Виды и объем работ, выполненные студентами во время практики:

Освоение общих и профессиональных компетенций

Компетенции	Показатели оценки результата	Дата	Подпись руководителя практики
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;	Демонстрация интереса к будущей профессии.		
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач.		
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	Состав профессиональной информации, полученной в результате поиска. Использование различных источников, включая электронные. Применение информационных технологий в профессиональной деятельности.		
ПК 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".	Проводить анализ интернет-пространства, а также поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".		
ПК 3.3. Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализации в сети «Интернет».	Уметь определять маркетинговые стратегии.		

ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.	Уметь проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.		
ПК 3.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".	Уметь проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".		

б. Отзыв о качестве прохождения практики студентом

Показатели результатов практической деятельности	Критерии оценивания (нужное подчеркнуть)	
Соблюдение правил внутреннего трудового распорядка предприятия, дисциплины труда и технологической дисциплины	да / нет	
Выполнение требований по охране труда, технике безопасности, производственной санитарии и противопожарной безопасности	да / нет	
Соответствие содержания видам работ по программе практики	соответствует / частично соответствует / не соответствует	
Оценка полноты реализации программы в части приобретения практического опыта	полностью реализована / частично реализована / не реализована	
Сформированность компетенций	Участвовать в планировании основных показателей деятельности организации. Планировать выполнение работ исполнителями. Организовывать работу трудового коллектива. Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ исполнителями. Оформлять учетно-отчетную документацию.	

Руководитель практики от предприятия _____ / _____ / _____

(Подпись)

(Ф.И.О.)

(Дата)

М.П.

Оценка _____

Руководитель практики от ГАПОУ СПО «ЭПЭК» _____

СОГЛАСОВАНО
цикловой методической комиссией
38.02.01, 38.02.04,38.02.05,38.02.08
Протокол от « » _____ 202 г. №
Председатель ЦМК _____.

УТВЕРЖДАЮ
Зам. директора по УПР
О.В. Штефанова _____
« » _____ 202 г.

**Задание
на производственную практику ПМ.03
38.02.08 Торговое дело**

Студентку(ке) _____ курс _____ группы _____

место практики: _____

Общая часть

Задания по видам работ

- 1. Проведение технического анализа аудируемого веб-сайта**
Проведение базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта.
Проведение аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта.
Анализ поисковой выдачи.
Анализ веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи.
- 2. Определение стратегии поискового продвижения**
Анализ поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
- 3. Организация и проведение рекламных кампании в социальных медиа, для привлечения пользователей в интернет-сообщество**
Определение стратегии продвижения в социальных сетях.
Размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».
Разработка лендинга
- 4. Составление отчетов по результатам работы выделения сегментов целевой аудитории**
Разработка уникальных торговых предложений. Разработка рекламных модулей. Разработка стратегии продвижения товара. Создание рекламных текстов и слоганов для продвижения товара
Расчет стоимости рекламной кампании. Анализ принципов медиа планирования в интернете

Начало практики.

Окончание практики

Руководитель

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИКИ
ПМ.04 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ПРОФЕССИИ «АГЕНТ КОММЕРЧЕСКИЙ»

Специальность	38.02.08 Торговое дело
Профессиональный модуль	ПМ.04 Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий»
Вид практики	Производственная
Наименование практики	ПП.04.01 Коммерческая

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

ПРИЛОЖЕНИЯ

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ

ЗАДАНИЕ НА ПРАКТИКУ

ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы практики

Рабочая программа практики является частью основной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства Просвещения РФ от 19.07.2023 № 548 в части освоения основного вида профессиональной деятельности ПМ.04 Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий» и соответствующих профессиональных компетенций:

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. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.

Программа практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области торгового дела при наличии среднего (полного) общего образования.

1.2. Цели и задачи практики – требования к результатам прохождения практики

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения практики должен:

иметь практический опыт:

- поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;
- проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;
- обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
- составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;
- подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;
- проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;
- подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках;
- оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
- мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;
- установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;
- составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов;
- формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;

- составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;
- осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
- публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);
- публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;
- организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов;
- выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;
- организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;
- приемки товаров по количеству и качеству;
- соблюдения правил охраны труда.

уметь:

- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;
- проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;
- анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;
- создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;
- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
- обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.
- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;
- осуществлять выбор поставщиков;
- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств;
- создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;
- обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее

безопасность;

- работать в единой информационной системе;
 - применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;
 - составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
 - обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;
 - описывать объект закупки;
 - разрабатывать закупочную документацию;
 - работать в единой информационной системе;
 - взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;
 - анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;
 - формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
 - проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);
 - осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
 - осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;
 - проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;
 - осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);
 - использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;
 - применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;
 - применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;
 - управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;
 - оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;
 - применять электронный документооборот;
 - осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.
 - применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;
 - оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
 - осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;
- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.

1.3 Количество часов на освоение рабочей программы практики:

Всего 4 недели 144 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ

Результатом освоения программы практики является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности: ПМ.04 Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий», в том числе общими компетенциями (ОК), профессиональными компетенциями (ПК).

Код	Наименование результата обучения
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 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
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 1.6.	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

3.1 Тематический план практики (ПП.04.01 Коммерческая)

Коды компетенций	Наименования разделов практики	Объем времени, отведенный на освоение практики	
		количество часов	количество недель
ОК 01, ОК 02, ОК 04 ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3 ПК 16.	1.Выполнение работ по профессии "Агент коммерческий" с использованием программы 1С Предприятие 8.3	144	4
	Всего:	144	4

3.2 Содержание практики (ПП.04.01 Коммерческая)

Наименования разделов практики	Виды выполняемых работ/направления деятельности	Содержание работ/деятельности	Количество часов
1. Выполнение работ по профессии "Агент коммерческий" с использованием программы 1С Предприятие 8.3	1.1 Составление договоров, установление коммерческих связей, прием товаров по количеству и качеству, управление товарными запасами	-управление товарными запасами и потоками; - выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; - соблюдения правил торговли.	36
	1.2 Проведение учета товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участие в инвентаризации с использованием программы 1С Предприятие 8.3	Определение основных показателей финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций	36
	1.3 формирование спроса и стимулирование сбыта товаров.	- проведение маркетинговых исследований рынка; - распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций.	36
	1.4 Применение методов и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, составление документов и отчетов	- анализ торгового (или промышленный) ассортимента; - расчет товарные потери и списание их с использованием программы 1С Предприятие 8.3 ;	36
Итого			144

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

4.1 Материально-техническое обеспечение процесса практики

Для реализации программы практики ПП 04.01 «Коммерческая» предусмотрены следующие специальные помещения:

Производственная практика по специальности проводится на предприятиях различных форм собственности

4.2 Информационное обеспечение процесса практики

Для реализации программы библиотечный фонд колледжа имеет печатные и электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе

4.2.1. Основные печатные издания

- 1.Лукина, А. В. Маркетинг: учебное пособие / А.В. Лукина. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2024. — 238 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-00091-694-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2110941>
- 2.Герасимова, Е. Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / Е.Б. Герасимова. — Москва: ИНФРА-М, 2024. — 262 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/1225040. - ISBN 978-5-16-016738-1. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2115758>
3. Финансовое планирование и бюджетирование: учебное пособие / В.Н. Незамайкин, Н.А. Платонова, И.М. Поморцева [и др.]; под ред. В.Н. Незамайкина. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2024. — 112 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-015705-4. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/1998740>

4.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)

- 1.Образовательная платформа ЮРАЙТ. Режим доступа <https://urait.ru>
- 2.Электронно-библиотечная система «Znanium». Режим доступа <http://znanium.com>
- 3.Информационно правовой портал <http://konsultant.ru/>
- 4.Информационно правовой портал <http://www.garant.ru/>
- 5.Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации <https://www.minfin.ru/>

4.3 Общие требования к организации практики

Сроки проведения практики устанавливаются образовательной организацией в соответствии с программой подготовки специалистов среднего звена и графиком учебного процесса по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело.

Производственная практика проводится по окончании изучения МДК.04.01 Выполнение работ по профессии "Агент коммерческий" с использованием программы 1С Предприятие 8.3 при условии обеспечения связи между теоретическим обучением и содержанием практики.

Производственная практика реализуется в форме практической подготовки

4.4 Кадровое обеспечение процесса практики

Организацию и руководство учебной практикой по профилю специальности осуществляют руководители практики от образовательной организации и от организации.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ

Результаты обучения	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 01	Выбирает способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам Демонстрирует интерес к будущей профессии.	оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе практики
ОК 02	Использует современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности Осуществляет правильный выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач.	оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе практики
ОК 04	Эффективно взаимодействует и работает в коллективе и команде	оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе практики
ПК. 1.1.	Составляет перечень требований внешних рынков к товарной продукции организации.	оценка выполнения производственного задания (аттестационные листы, дневник) и задания по практике (отчет); оценка портфолио (аттестационные листы, свидетельства, сертификаты характеристики, отзывы, грамоты) промежуточная аттестация
ПК. 1.2.	Осуществляет подготовку рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определённого внешнего рынка. Составляет коммерческие запросы, оферты, сопроводительные письма.	оценка выполнения производственного задания (аттестационные листы, дневник) и задания по практике (отчет); оценка портфолио (аттестационные листы, свидетельства, сертификаты характеристики, отзывы, грамоты) промежуточная аттестация
ПК. 1.3.	Осуществляет подготовку сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках.	оценка выполнения производственного задания (аттестационные листы, дневник) и задания по практике (отчет); оценка портфолио (аттестационные листы,

		свидетельства, сертификаты характеристики, отзывы, грамоты) промежуточная аттестация
ПК. 1.6.	<p>Оформляет претензии при нарушении договорных обязательств; Осуществляет подготовку алгоритма по организации претензионной работы.</p> <p>Оформляет продажи Товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС.</p> <p>Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.</p>	<p>оценка выполнения производственного задания (аттестационные листы, дневник) и задания по практике (отчет); оценка портфолио (аттестационные листы, свидетельства, сертификаты характеристики, отзывы, грамоты) промежуточная аттестация</p>

Аттестационный лист по практике

1. ФИО студента _____

Курс № группы _____ специальность 38.02.08 Торговое дело

2. Индекс, наименование практики ПП.04.01 Коммерческая

Индекс, наименование профессионального модуля ПМ.04 Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий»

3. Место проведения практики _____

4. Сроки проведения практики _____ по _____

5. Виды и объем работ, выполненные студентами во время практики:

Освоение общих и профессиональных компетенций

Компетенции	Показатели оценки результата	Дата	Подпись руководителя практики
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;	Демонстрация интереса к будущей профессии.		
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач.		
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	Состав профессиональной информации, полученной в результате поиска. Использование различных источников, включая электронные. Применение информационных технологий в профессиональной 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.	Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации.		
ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных	Подготовка рекомендаций по омологии товарной продукции по итогам анализа требований внешнего рынка. Составление коммерческого запроса, оферты, сопроводительного		

возможностей искусственного интеллекта.	письма.		
ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.	Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках.		
ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.	Оформление претензий при нарушении договорных обязательств; Подготовка алгоритма по организации претензионной работы. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС. Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.		

6. Отзыв о качестве прохождения практики студентом

Показатели результатов практической деятельности	Критерии оценивания (нужное подчеркнуть)	
Соблюдение правил внутреннего трудового распорядка предприятия, дисциплины труда и технологической дисциплины	да / нет	
Выполнение требований по охране труда, технике безопасности, производственной санитарии и противопожарной безопасности	да / нет	
Соответствие содержания видам работ по программе практики	соответствует / частично соответствует / не соответствует	
Оценка полноты реализации программы в части приобретения практического опыта	полностью реализована / частично реализована / не реализована	
Сформированность компетенций	Участвовать в планировании основных показателей деятельности организации. Планировать выполнение работ исполнителями. Организовывать работу трудового коллектива.	

	Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ исполнителями. Оформлять учетно-отчетную документацию.	
--	--	--

Руководитель практики от предприятия _____ / _____ / _____

(Подпись)

(Ф.И.О.)

(Дата)

М.П.

Оценка _____

Руководитель практики от ГАПОУ СПО «ЭПЭК» _____

СОГЛАСОВАНО
цикловой методической комиссией
38.02.01, 38.02.04, 38.02.05, 38.02.08
Протокол от « » _____ 202 г. №
Председатель ЦМК _____.

УТВЕРЖДАЮ
Зам. директора по УПР
О.В. Штефанова _____
« » _____ 202 г.

Задание
на производственную практику ПМ.04
38.02.08 Торговое дело

Студентку(ке) _____ курс _____ группы _____

место практики: _____

Общая часть

Задания по видам работ

1. Составление договоров, установление коммерческих связей, прием товаров по количеству и качеству, управление товарными запасами

- управление товарными запасами и потоками;
- выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- соблюдения правил торговли

2. Проведение учета товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участие в инвентаризации с использованием программы 1С Предприятие 8.3
Определение основных показателей финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций

3. Формирование спроса и стимулирование сбыта товаров.

- проведение маркетинговых исследований рынка;
- распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций

4. Применение методов и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, составление документов и отчетов.

- анализ торгового (или промышленный) ассортимента;
- расчет товарные потери и списание их с использованием программы 1С Предприятие 8.3.

Начало практики.

Окончание практики

Руководитель