

Департамент образования и науки Курганской области
Государственное бюджетное профессиональное
образовательное учреждение
«Курганский государственный колледж»

Рабочая программа учебной практики
по ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким
профессиям рабочих, должностям служащих
(17351 Продавец непродовольственных товаров)

Специальность
38.02.08 Торговое дело

Курган, 2024

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. Общая характеристика программы учебной практики	4
2. Тематический план и содержание практики	13
3. Условия организации и проведения практики	14
4. Контроль и оценка результатов практики	16
Приложения	17

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

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

Программа учебной практики в соответствии с ФГОС по специальности по специальности: **38.02.08 Торговое дело** отношения является частью программы профессионального модуля **ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (17351 Продавец непродовольственных товаров)**

1.2. Цель, требования к результатам освоения учебной практики:

Цель учебной практики – закрепление теоретических знаний, приобретенных обучающимся в рамках учебного процесса в колледже, а также получение профессиональных навыков, умений и практического опыта работы в условиях реального производства.

Результатом освоения рабочей программы учебной практики является сформированность у обучающихся практических профессиональных умений в рамках профессионального модуля по виду деятельности:

Вид деятельности	Код ОК, ПК	Формулировка компетенции	Показатели освоения компетенции
ВД 04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих	ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Уметь: - распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте - анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части - определять этапы решения задачи - выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы - составлять план действия - определять необходимые ресурсы - владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах - реализовывать составленный план - оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)
	ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач	Уметь: - определять задачи для поиска информации - определять необходимые источники информации - планировать процесс поиска - структурировать получаемую информацию - выделять наиболее значимое в перечне информации

		<p>профессиональной деятельности</p>	<ul style="list-style-type: none"> - оценивать практическую значимость результатов поиска - оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач использовать современное программное обеспечение - использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач
	ОК 03.	<p>Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.</p>	<p>Умения: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования</p>
	ОК 04.	<p>Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде</p>	<p>Умения: организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности</p>
	ОК 05.	<p>Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста</p>	<p>Умения: грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе</p>
	ОК 09.	<p>Пользоваться профессиональной документацией</p>	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на

		на государственном и иностранном языках	известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности - кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые) писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы
	ПК 4.1.	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торговом-технологическом оборудовании.	Практический опыт: в продаже непродовольственных товаров Навыки: – применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров. Умения: – идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; – применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности; – оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.
	ПК 4.2.	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.	Практический опыт: в продаже непродовольственных товаров Навыки: – определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией; – формирования коммерческих предложений по продаже товаров; – подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами; – информирования клиентов о потребительских свойствах товаров;

			<ul style="list-style-type: none"> – стимулирования клиентов на заключение сделки; – взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров; – закрытия сделок; – соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров; – использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – планировать объемы собственных продаж; – устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения; – использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним; – формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента; – планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации; – использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости; – предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме; – опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; – работать с возражениями клиента; – применять техники по закрытию сделки; – суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту; – фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме; – обеспечивать конфиденциальность
--	--	--	--

			<p>полученной информации; – анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий.</p>
ПК 4.3.	<p>Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.</p>		<p>Практический опыт: в продаже непродовольственных товаров Навыки: – осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров; – выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров; – разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров. Умения: – устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; – выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации; – реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.</p>
ПК 4.4.	<p>Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ), выполнять расчетные операции с покупателями, обеспечивать взаимодействие с покупателями в процессе продажи, оформлять документацию</p>		<p>Практический опыт: в продаже непродовольственных товаров Навыки: – сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции; – мониторинг и контроль выполнения условий договоров; – использует специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи. Умения: – оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации; – подготавливать документацию для формирования заказа; – осуществлять мероприятия по размещению заказа;</p>

			<ul style="list-style-type: none"> – следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях; – принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств; – осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации; – оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции; – осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий; – организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации; – соблюдать конфиденциальность информации; – предоставлять клиенту достоверную информацию; – корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту; – соблюдать в работе принципы клиентоориентированности; – обеспечивать баланс интересов клиента и организации; – обеспечивать соблюдение требований охраны.
	ПК 4.5.	<p>Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.</p>	<p>Практический опыт: в продаже непродовольственных товаров</p> <p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; – подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использованием современных баз данных; – организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов; – оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям

			<p>нормативно-технической документации;</p> <ul style="list-style-type: none"> –регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров; –систематизации данных о фактическом уровне качества товаров; –оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> –обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; –проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов; –организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты.
--	--	--	--

1.4. Количество часов на освоение рабочей программы учебной практики – 36 часов.

2. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

№ п/п	Виды работ	Наименование темы	Количество часов
1.	Вводный инструктаж на рабочем месте	Вводное занятие. Требование к безопасности труда и режима работы на рабочем месте	6
2.	Анализ ассортимента и его характеристик	Изучение ассортимента непродовольственных товаров, их отличительных признаков, свойств, особенностей, розничных цен	6
3.	Оценка качества товаров	Проверка качества товаров. Ознакомление с маркировкой, видами упаковки, условиями, сроками хранения и реализации товаров	6
4.	Ознакомление с правилами ведения установленного учета в магазине	Работами с денежными средствами (купюры, монеты, банковские карты). Подсчет и сдача выручки. Ознакомление с правилами ведения установленного учета в магазине	6
5.	Ознакомление с правилами работы на торгово – технологическом оборудовании	Ознакомление с правилами работы при эксплуатации торгового оборудования. Овладение приемами эксплуатации	6
		Приобретение навыков по эксплуатации сканеров. Приобретение навыков по расшифровке штрих – кодовых технологий	4
		Зачет	2
Всего			36

3. УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

3.1. Место проведения практики: Практика проводится в учебном кабинете колледжа, возможно проведение на производственных объектах предприятий

3.2. Учебно-методическое обеспечение практики:

1. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности» от 28.12.2009 N 381-ФЗ (ред. действующая) // Собрание законодательства Российской Федерации

2. Российская Федерация. Законы. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. действующая) // Собрание законодательства Российской Федерации

3. Постановление Правительства РФ «об утверждении Правил продажи товаров по договору розничной купли продажи, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование потребителя о безвозмездном предоставлении ему товара, обладающего этими же основными свойствами, на период ремонта или замены такого товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих обмену, а также о внесении изменений в некоторые акты Правительства РФ» от 31.12.2020 N 2463 (ред. действующая) // Собрание законодательства Российской Федерации

4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях. КоАП гл. 14 Административные правонарушения в области предпринимательской деятельности и деятельности саморегулируемых организаций от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. действующая) // Собрание законодательства Российской Федерации

3.3. Материально-техническое обеспечение:

1. Рабочее место преподавателя.
2. Рабочее место обучающегося (компьютеры с выходом в Интернет).
3. Программное обеспечение «Excel», «Word», «PowerPoint».

Основная литература

1. Аксенова, Л. И. Товароведение непродовольственных товаров: учебное пособие / Л. И. Аксенова, Н. А. Сариева, Г. В. Герлиц. - Минск: РИПО, 2020. - 450 с. - ISBN 978-985-7234-20-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1215087> (дата обращения: 18.09.2024). – Режим доступа: по подписке.

2. Блок, М.Е. Основы рыночной экономики / М.Е. Блок. - Практикум. – Барнаул: КГБУ ДПО АК ИП КРО, 2022. -136 с.

3. Закамов, С.Д. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров : учебное пособие для СПО / Д. В. Закамов, А. Р. Луц, Д. А. Майдан, Е. А. Морозова. — Саратов : Профобразование, 2021. — 378 с. — ISBN 978-5-4488-1264-4. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/106864.html>

4. Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы: учебник для среднего профессионального образования / С. Л. Калачев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 478 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12041-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491121>

5. Косарева, О.А. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров: учебник [12+] / О.А. Косарева. — Москва: Университет Синергия, 2020. — 452с.: ил. — режим доступа: по подписке. — Текст: электронный // URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=617835>

6. Лапуста, М.Г. Малое предпринимательство: Учебник / М.Г. Лапуста. - М.: ИНФРА-М, 2021, 454 с.;

7. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15369-9. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497818>

8. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 405 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15276-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491545>

9. Минько, Э. В. Теоретические основы товароведения : учебное пособие для СПО / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — Саратов : Профобразование, 2017. — 156 с. — ISBN 978-5-4488-0148-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/70617.html>

10. Николаева, М. А. Идентификация и обнаружение фальсификации продовольственных товаров: учебник / М.А. Николаева, М.А. Положишникова. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 461 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016019-1. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1077751> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

11. Янушевская, М. Н. Аудит систем качества и сертификация: учебное пособие для СПО / М. Н. Янушевская. — Саратов: Профобразование, 2021. — 102 с. — ISBN 978-5-4488-0926-2. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/99923>

Интернет ресурсы

1. Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии <http://www.gost.ru>

2. Официальный сайт информационной службы «Интерстандарт» Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии. <http://www.interstandart.ru>

3. Официальный сайт РИА «Стандарты и качество». Журнал «Стандарты и качество». www.stq.ru

4. Официальный сайт журнала Международной конфедерации потребителей «www.spros.ru

5. Торговля, бизнес, товароведение, экспертиза <http://www.znaytovar.ru>.

Дополнительная литература

1. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 005/2011 «О безопасности упаковки».

2. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции».

3. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 017/2011 «О безопасности продукции легкой промышленности».

4. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 009/2011 «О безопасности парфюмерно-косметической продукции».

5. Торговля, бизнес, товароведение, экспертиза <http://www.znaytovar.ru>.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения программы учебной практики осуществляется руководителем практики в процессе наблюдения за деятельностью обучающихся при выполнении индивидуальных практических заданий.

Практика завершается зачетным занятием. Зачет выставляется при условии выполнения работ, предусмотренных программой учебной практики.

Результаты освоения общих, профессиональных компетенций и практики в целом фиксируются руководителем практики в ведомости результатов прохождения учебной практики (приложение 1).

СВОДНАЯ ВЕДОМОСТЬ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОХОЖДЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
по профессиональному модулю ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям
служащих (17351 Продавец непродовольственных товаров)

Группа **Т – 315**
 Специальность **38.02.08 Торговое дело**
 Сроки прохождения практики _____

№ п/п	Фамилия, И.О. студента	Оценка сформированности компетенций											Итоговая оценка	Результат практики
		ПК 4.1	ПК 4.2	ПК 4.3	ПК 4.4	ПК 4.5	ОК 1	ОК 2	ОК 3	ОК 4	ОК 5	ОК 9		
1	Авдеев Александр Анатольевич	освоена	освоена	освоена	освоена	освоена	освоена	освоена	освоена	освоена	освоена	освоена	3 (удовлетворит)	зачтено
2	Айсина Кристина Андреевна													не явилась
3	Аскарров Артем Сергеевич	освоена	освоена	освоена	освоена	освоена	освоена	освоена	освоена	освоена	освоена	освоена	4 (хорошо)	зачтено
4	Волков Александр Денисович	освоена	не освоена	не освоена	освоена	освоена	освоена	не освоена	не освоена	освоена	освоена	не освоена	2 (неудовлетворительно)	не зачтено

Руководитель практики _____ / _____