

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ушвицкий Лев Исакович
Должность: и.о. директора Института экономики и управления
Дата подписания: 01.07.2024 17:49:07
Уникальный программный ключ:
46f7031a7046958ffdb4e91f81e17726331d25a8

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

ПП.03.01 ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

по модулю ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа производственной практики – является частью образовательной программы СПО в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело.

2. Место профессионального модуля в структуре образовательной программы:

Производственная практика является обязательной частью профессионального цикла.

3. Цели и задачи программы производственной практики – требования к результатам освоения производственной практики

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

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение.
- управлять товарными запасами и потоками.
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству.
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли.
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли.
- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение.
- формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент.
- рассчитывать товарные потери и списывать их.
- идентифицировать товары. оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества.
- рассчитывать товарные потери и списывать их;
- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним
- оценивать конкурентоспособность товаров
- выявлять, формировать и удовлетворять потребности
- составлять финансовые документы и отчеты
- проводить маркетинговые исследования рынка
- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций.

Знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности.
- государственное регулирование коммерческой деятельности.
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию
- услуги оптовой и розничной торговли:
- основные и дополнительные.
- правила торговли.
- классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и

непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку.

- виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания
- классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку.
- классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку.
- условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним.
- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров,
- маркетинговые коммуникации и их характеристику
- информационное обеспечение, организацию аналитической работы;
- анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности
- этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом. составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты.

4. Профессиональные Компетенции, формируемые в результате освоения программы производственной практики:

Код	Наименование результата практики
ПК 3.1	Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
ПК 3.2	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров.
ПК 3.3	Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.
ПК 3.4	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.
ПК 3.5	Обеспечивать Реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса.
ПК 3.6	Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.
ПК 3.7	Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
ПК 3.8	Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

5. Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы производственной практики:

Всего часов 72 часа.