

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 12.05.2022 11:00:51

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»
Финансово-экономический колледж

УТВЕРЖДАЮ

Директор

 А. Г. Хачатрян

« 01 » мая 2021 г.

Рабочая программа дисциплины Учебная практика

Специальность
38.02.04

Форма обучения очная

Часов по учебному плану 36

в том числе:

аудиторные занятия 36

самостоятельная работа 0

Ростов-на-Дону
2021 г.

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	4 (2.2)		Итого	
Недель	109			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Практические	36	36	36	36
Итого ауд.	36	36	36	36
Контактная работа	36	36	36	36
Итого	36	36	36	36

ОСНОВАНИЕ

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г. N 539 «Об утверждении Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)»).

Рабочая программа составлена по образовательной программе
направление 38.02.04
программа среднего профессионального образования

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 30.08.2021 протокол № 1

Программу составил(и): Преп., Бондарь Ева Александровна

Председатель ЦМК: Бутук Наталья Владимировна

Рассмотрено на заседании ЦМК от 31.08.2021 протокол № 1

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Закрепление теоретических знаний и получение практических навыков
-----	---

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ООП:	УП
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Учебная практика предусматривает владение знаниями по дисциплинам:
2.1.2	Организация коммерческой деятельности
2.1.3	Организация торговли
2.1.4	Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Производственная практика (по профилю специальности)

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ОК-01: Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

Знать:
сущность и социальную значимость профессии
Уметь:
демонстрировать интерес к будущей профессии
Владеть:
навыками к активному участию в реализации процесса в логистике, к осуществлению деятельности по повышению профессионального мастерства под руководством наставника
ОК-02: Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество

Знать:
типы и способы выполнения профессиональных задач
Уметь:
организовывать собственную деятельность
Владеть:
применяет основные способы организации собственной деятельности при решении профессиональных задач

ОК-03: Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность

Знать:
методы оценки ситуации на ее стандартность/нестандартность
Уметь:
использовать методы оценки ситуации на ее стандартность/нестандартность
Владеть:
навыками применения методов оценки ситуации на ее стандартность/нестандартность

ОК-04: Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития

Знать:
основы работы с информацией
Уметь:
понимает роль правильной организации деятельности в достижении поставленных профессиональных целей
Владеть:
методами поиска, анализа и синтеза профессионально и личностно значимой информации владеет методами сравнения, сопоставления, выбора оптимальной информации для решения профессиональных задач

ОК-06: Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями

Знать:
психологические основы деятельности коллектива
Уметь:
работать в коллективе

Владеть:
приемами организации работы в коллективе и команде
ОК-07: Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
Знать:
задачи профессионального и личностного развития
Уметь:
самостоятельно определять цели деятельности и составлять планы деятельности
Владеть:
навыками профессионального и личностного развития
ОК-12: Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий
Знать:
требования нормативных документов
Уметь:
пользоваться нормативной документацией
Владеть:
навыками использования нормативной документацией
ПК-1.1: Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
Знать:
порядок установления контактов
Уметь:
правильно устанавливает контакты с деловыми партнерами
Владеть:
навыками установления контактов
ПК-1.2: На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение
Знать:
цели, задачи, функции и методы логистики
Уметь:
выбирать логистические цепи и схемы, обеспечивающие рациональную организацию материальных потоков
Владеть:
навыками выбирать логистические цепи и схемы, обеспечивающие рациональную организацию материальных потоков;
ПК-1.3: Принимать товары по количеству и качеству
Знать:
нормативную базу по приемке товаров
Уметь:
документально оформлять результаты приемки товаров по количеству
Владеть:
правилами приемки товаров по количеству
ПК-1.4: Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли
Знать:
понятия и классификации розничной торговли
Уметь:
Идентифицирует виды, классы, типы организаций розничной торговли в соответствии с нормативной базой.
Владеть:
навыками определения вида организации
ПК-1.5: Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли
Знать:
основные услуги торговли
Уметь:
оказывать основные услуги

Владеть:
навыками оказания основных услуг торговли
ПК-1.6: Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг
Знать:
нормативную базу по сертификации услуг
Уметь:
анализировать содержание сертификата соответствия
Владеть:
навыками анализировать содержание сертификата соответствия
ПК-1.7: Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения
Знать:
современное состояние коммерческой деятельности в Российской Федерации
Уметь:
разрабатывать предложения по формированию благоприятных условий осуществления коммерческой деятельности
Владеть:
навыками оценки условий осуществления коммерческой деятельности
ПК-1.8: Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы
Знать:
основные понятия статистики
Уметь:
использовать основные методы статистики
Владеть:
навыками использования методов и приемов статистики
ПК-1.9: Применять логические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков
Знать:
особенности функционирования логистических систем
Уметь:
разрабатывать эффективность функционирования логистических систем на основе полноты знаний приемов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающих рациональное перемещение материальных потоков
Владеть:
навыками функционирования логистических систем
ПК-1.10: Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование
Знать:
нормативную базу по эксплуатации торгово-технологического оборудования
Уметь:
использовать нормативную базу
Владеть:
навыками использования нормативной базы
3.1 Знать
- определяющую роль методологических и мировоззренческих взглядов в деятельности профессионала; - знать этические и правовые нормы, регулирующие отношение человека к человеку, обществу, окружающей среде и уметь учитывать их в профессиональной деятельности;
3.2 Уметь
- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; - управлять товарными запасами и потоками; - обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; - устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; - эксплуатировать торгово-техническое оборудование; - применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику.

3.3 Владеть**владеть социально-психологической культурой и умением анализировать личностно-значимые проблемы****4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Интер акт.	Примечание
	Раздел 1. Организация коммерческой деятельности предприятий в розничной торговле						
1.1	1) Ознакомление с правилами внутреннего распорядка. 2) Изучение Правил продажи отдельных видов товаров, Правил реализации алкогольной продукции. 3) Изучение требований к качеству услуги розничной торговли, установленных государственными стандартами, санитарными, противопожарными правилами с учетом профиля и специализации торгового предприятия. 4) Изучение правил торговли /Пр/	4	6	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-06 ОК-07 ОК-12 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1	0	
	Раздел 2. Технологические решения предприятий розничной торговли						

2.1	1) Подготовка рабочего места продавца к работе: проверка наличия необходимого запаса товаров, подготовка упаковочного материала, инвентаря, весоизмерительного оборудования. 2) Уход за рабочим местом продавца и содержание его в надлежащем состоянии. 3) Ознакомление с товарно-сопроводительными документами по приемке товаров по количеству и качеству: накладными, отвесами, удостоверениями о качестве (для пищевых продуктов), сертификатами соответствия и декларациями соответствия, в отдельных случаях санитарно - эпидемиологическими заключениями, ветеринарными свидетельствами (сертификатами). 4) Овладение основными операциями подготовки товаров к продаже с учетом их особенностей: проверка наименования, количества, сортировка товаров на градации качества, разупаковывание товаров, их фасование, установление цены, состояния упаковки и правильности маркировки, оформление ценников на товары и проверка наличия всех необходимых реквизитов. 5) Изучить условия и режим хранения товаров на данном предприятии. 6) Выкладка товаров на рабочем месте или в торговом зале (при самообслуживании). 7) Приобретение умений обеспечения качества и безопасности непродовольственных товаров при размещении в торговом зале. 8) Осуществление продажи товаров с соблюдением установленных требований. 9) Овладение навыками нарезки гастрономических товаров, резки хлеба и хлебобулочных изделий, другими навыками отпуска пищевых продуктов. 10) Отработка навыков подсчета покупки в присутствии потребителя. 11) Овладение основными операциями подготовки товаров к продаже с учетом их особенностей: проверка наименования, количества, сортировка товаров на градации качества, разупаковывание товаров, их фасование, установление цены, состояния упаковки и правильности маркировки, оформление ценников на товары и проверка наличия всех необходимых реквизитов. 12) Изучить способы и примы выкладки товаров на оборудовании, отметить положительные стороны и недостатки при выкладке товаров. /Пр/	4	6	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-06 ОК-07 ОК-12 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.3 Л1.2 Л1.1 Л2.2 Л2.1	0	
-----	--	---	---	---	--------------------------	---	--

	Раздел 3. Изучение вопросов формирования товарного ассортимента и товарной политики организации						
3.1	1) Изучить вопросы формирования и развития производственного ассортимента товаров, технологию его планирования на предприятии. 2) Студенту необходимо провести изучение спроса потребителей на продукцию предприятия и оценить основные методы его прогнозирования, дать потребительскую оценку товаров предприятия на рынке, провести оптимальное моделирование товарного ассортимента и ассортиментной политики изучаемого предприятия. 3) Изучить ценообразующие факторы и формирование цен на товары предприятия, описать основные методы ценообразования. 4) Выделить факторы, влияющие на формирование ассортимента продукции предприятия, проследить процесс управления товарной номенклатурой и дать ее количественную оценку. /Пр/	4	6	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-06 ОК-07 ОК-12 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1	0	
	Раздел 4. Рекламная деятельность в торговом предприятии.						
4.1	1) Изучить виды и средства рекламы, используемые на данном предприятии. 2) Разработать рекламный текст на новый товар. 3) Принять участие в рекламной акции, проводимой в данном предприятии. /Пр/	4	6	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-06 ОК-07 ОК-12 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1	0	
	Раздел 5. Немеханическое торговое оборудование и торговый инвентарь						
5.1	1) Рассчитать коэффициент установочной площади торгового зала учебного магазина и сделать соответствующие выводы. 2) Рассчитать коэффициент использования площади торгового зала учебного магазина под выкладку товара. 3) Определить резерв повышения использования площади торгового зала учебного магазина. 4) Рассчитать коэффициент емкости торгового оборудования в учебном магазине. 5) Изучить виды торговой мебели в действующем магазине. /Пр/	4	6	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-06 ОК-07 ОК-12 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1	0	
	Раздел 6. Охрана труда и противопожарная защита на розничном торговом предприятии						

6.1	1) Ознакомиться с правилами охраны труда и техники безопасности на рабочем месте продавца, контролера- кассира и других категорий работников; 2) Пройти инструктаж по технике безопасности; 3) Ознакомиться с инструкцией и изучить правила противопожарной защиты в магазине; 4) Ознакомиться с санитарными требованиями к розничному торговому предприятию. /Пр/	4	6	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-06 ОК-07 ОК-12 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1	0	
6.2	Дифференцированный зачет /ЗачётСОц/	4	0		Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1	0	

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

5.2. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля

не предусмотрены

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Башаримова С. И., Грицкова Я. В., Дасько М. В.	Организация торговли. Практикум: Учебное пособие	Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2014	http://biblioclub.ru/ - неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.2	Денисова А. Л., Дюженкова Н. В.	Организация коммерческой деятельности. Управление запасами: Учебное пособие	Тамбов: Тамбовский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2012	http://biblioclub.ru/ - неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.3	Дубровская И. А.	Охрана труда в торговле	Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2009	http://biblioclub.ru/ - неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Беляевский И. К.	Организация коммерческой деятельности: Учебное пособие	Москва: Евразийский открытый институт, 2011	http://biblioclub.ru/ - неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.2	Киселева Е. Н., Буданова О. Г.	Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения: Учебное пособие	Москва: Вузовский учебник, 2010	http://biblioclub.ru/ - неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

6.3. Перечень программного обеспечения

6.3.1	Microsoft Office
6.4 Перечень информационных справочных систем	
6.4.1	Консультант Плюс
6.4.2	Гарант

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
7.1	Реализация рабочей программы учебной практики предполагает наличие кабинета правовых дисциплин, библиотеки, электронных образовательных ресурсов.
7.2	Оснащение:
7.3	- комплект учебно-методической документации;
7.4	- наглядные пособия;
7.5	- раздаточный материал для выполнения практических работ;
7.6	- технические средства обучения (компьютер с программным обеспечением общего назначения, мультимедиапроектор, экран).
7.7	- индивидуальные рабочие места обучающихся, оснащенные персональными компьютерами с программным обеспечением общего и профессионального назначения, выходом в сеть Интернет;
7.8	- электронные образовательные ресурсы: справочно-правовые информационные системы, электронные учебно-методические комплексы, электронные ресурсы на CD, DVD (базы данных, энциклопедии, справочники, электронные учебные пособия).

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
Представлены в приложении	