

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения примерной программы

Примерная программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** базового уровня подготовки очной формы обучения. Квалификация базовой подготовки менеджер по продажам.

1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Учебная дисциплина «Учебная практика» относится к дисциплинам профессионального модуля «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров» профессионального цикла основной профессиональной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена, подготовленной в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

1.3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **иметь практический опыт:**

- определения показателей ассортимента;
- распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;
- оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества;
- расшифровки маркировки;
- контроля режима и сроков хранения товаров;
- соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения;

уметь:

- применять методы товароведения;
- формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;
- оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;
- рассчитывать товарные потери и списывать их;
- идентифицировать товары;
- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;

знать:

- теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них;
- виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания;
- 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;

- особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров.

Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.

ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.

ОК 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.

ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований⁴ к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.

ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение примерной программы учебной дисциплины:

Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося 72 часа.

2. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	72
в том числе:	
лабораторные работы	-
практические занятия	-
контрольные работы	-
<i>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета (4 семестр)</i>	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «Учебная практика»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
Раздел 1.	Подготовительный этап.			2
Тема 1.1.	Содержание изучаемого материала			
Знакомство с местом прохождения практика	1	Составление плана производственной практики. Заполнение дневника.	2	2
	2	Изучение места прохождения практики. Производственный инструктаж.	2	2
	3	Инструктаж по технике безопасности	2	2
Раздел 2.	Второй этап практики			2
Тема 2.1	Содержание изучаемого материала			
Изучение организационно-правовой структуры, системы управления	1	Изучение организационной структуры организации	6	2
	2	Изучение содержания выполняемых функций структурных подразделений организации	6	2
	3	Механизм взаимодействия структурных подразделений организации	4	2
	4	Изучение особенностей деятельности менеджера по продажам, должностных инструкций	4	2
	5	Изучение специальной литературы и другой научно-технической информации	4	2
Раздел 3.	Третий этап практики			2
Тема 3.1.	Содержание изучаемого материала			2
Изучение состояния и перспектив развития коммерческой деятельности организации	1	Анализ торговой деятельности организации	3	2
	2	Изучение вопросов качества и сохраняемости продукции	3	2
	3	Анализ кадрового состава персонала организации	6	2
	4	Изучение особенностей проведения маркетинговых исследований. Разработка предложений по их совершенствованию	9	2
	5	Изучение системы материально-технического снабжения и сбыта. Особенности логистики. Подготовка предложений по их совершенствованию.	9	2
Раздел 4.	Четвертый этап практики			2
Тема 4.1.	Содержание изучаемого материала			
Выполнение индивидуального задания	1	Осуществление сбора, обработки, анализа и систематизации научно-технической информации по теме (заданию)	4	2
Тема 4.2.	1	Оформление результатов, полученных за весь период производственной практики в виде итогового отчета оформление дневника о прохождении практики.	6	2
Отчет по производственной практике	2	Получение оценки и характеристики с места прохождения практики	1	2
	3	Оформление дневника о прохождении практики	1	2

		Всего:	72	
--	--	---------------	-----------	--

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

№ п/п	Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом
1.	Аудитория №356 Лаборатория товароведения Посадочных мест 25, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью специализированным оборудованием, проектор.	115035, г. Москва, ул. Садовническая, д.33, стр. 1
2.	Выставочный зал (Аудитория №219 актов зал) Комплект мебели, рояль.	115035, г. Москва, ул. Садовническая, д.33, стр. 1
3.	Аудитория №401 - читальный зал библиотеки: помещение для самостоятельной работы, в том числе, научно-исследовательской, подготовки курсовых и выпускных квалификационных работ. Посадочных мест 70 Стеллажи для книг, комплект учебной мебели, 1 рабочее место сотрудника и 6 рабочих мест для студентов, оснащенные персональными компьютерами с подключением к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронным библиотекам и в электронную информационно-образовательную среду организации. Список ПО: Microsoft Windows Professional 7 Russian Upgrade Academic Open No Level, артикул FQC-02306, лицензия № 46255382 от 11.12.2009, (копия лицензии); Microsoft Office Professional Plus 2010 Russian Academic Open No Level, лицензия 47122150 от 30.06.2010, справка Microsoft «Условия использования лицензии»; Система автоматизации библиотек ИРБИС64, договора на оказание услуг по поставке программного обеспечения №1/28-10-13 от 22.11.2013г.; №1/21-03-14 от 31.03.2014г. (копии	115035, г. Москва, ул. Садовническая, д.33, стр. 1

	договоров); Google Chrome (свободно распространяемое) ; Adobe Reader (свободно распространяемое); Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Russian Edition, 250-499 Node 1 year Educational Renewal License; лицензия №17EO-171228-092222-983-1666 от 28.12.2017, (копия лицензии).	
--	--	--

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

№ п/п	Автор(ы)	Наименование издания	Вид издания (учебник, УП, МП и др.)	Издательство	Год издания	Адрес сайта ЭБС или электронного ресурса (заполняется для изданий в электронном виде)	Количество экземпляров в библиотеке Университета
1	2	3	4	5	6	7	8
Основная литература, в том числе электронные издания							
1	Памбухчиянц О.В.	Организация торговли	Учебник	М.: Дашков и К	2017	http://znanium.com/catalog/product/450796	-
2	С.И. Жулидов	Организация торговли	Учебник	М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М	2017	http://znanium.com/catalog/product/905831	-
3	Синяева И.М., Земляк С.В., Синяев В.В.	Маркетинг в коммерции	Учебник	М.: Дашков и К	2016	http://znanium.com/catalog/product/415418	-
4	Дуравина М.Ю., Жулидов С.И., Матырская Н.В., Земцова Н.Ф.	Коммерция (по отраслям). Учебно-методическое пособие по подготовке и защите выпускных квалификационных работ.	Учебное пособие	Издательский Дом «Форум»	2018	http://znanium.com/catalog/product/944432	-
5	Дуравина М.Ю., Жулидов С.И.	Коммерция (по отраслям). Учебно-методическое пособие по подготовке и защите выпускных квалификационных работ.	Учебное пособие	М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М	2014	http://znanium.com/catalog/product/464271	-
Дополнительная литература, в том числе электронные издания							
1	Басовский Л.Е	Стратегический менеджмент	Учебник	М.: НИЦ ИНФРА-М	2017	http://znanium.com/bookread2.php?book=661263	-
2	Пирогов С.В.	Электронная коммерция	Учебное пособие	М.: Дашков и К	2017	http://znanium.com/catalog/product/340852	-

3	Яковлев Г.А	Основы коммерции	Учебное пособие	М.: НИЦ ИНФРА-М		http://znanium.com/catalog/product/484736	-
4	Строева Е.В., Лаврова Е.В.	Разработка управленческих решений	Учебное пособие	М.: НИЦ ИНФРА-М	2015	http://znanium.com/bookread2.php?book=420359	-
5	Александров О.А.	Логистика	У	М.: ИНФРА-М	2015 2017	http://znanium.com/catalog/product/465497	15 экз 2 экз

№ п/п	Автор(ы)	Наименование издания	Вид издания (учебник, УП, МП и др.)	Издательство	Год издания	Адрес сайта ЭБС или электронного ресурса (заполняется для изданий в электронном виде)	Количество экземпляров в библиотеке Университета
1	2	3	4	5	6	7	8
Основная литература, в том числе электронные издания							
1	Памбухчиянц О.В.	Организация торговли	Учебник	М.: Дашков и К	2017	http://znanium.com/catalog/product/450796	-
2	С.И. Жулидов	Организация торговли	Учебник	М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М	2017	http://znanium.com/catalog/product/905831	-
3	Синяева И.М., Земляк С.В., Синяев В.В.	Маркетинг в коммерции	Учебник	М.: Дашков и К	2016	http://znanium.com/catalog/product/415418	-
4	Дуравина М.Ю., Жулидов С.И., Матырская Н.В., Земцова Н.Ф.	Коммерция (по отраслям). Учебно-методическое пособие по подготовке и защите выпускных квалификационных работ.	Учебное пособие	Издательский Дом «Форум»	2018	http://znanium.com/catalog/product/944432	-
5	Дуравина М.Ю., Жулидов С.И.	Коммерция (по отраслям). Учебно-методическое пособие по подготовке и защите	Учебное пособие	М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М	2014	http://znanium.com/catalog/product/464271	-

		выпускных квалификационных работ.					
Дополнительная литература, в том числе электронные издания							
1	Басовский Л.Е	Стратегический менеджмент	Учебник	М.: НИЦ ИНФРА-М	2017	http://znanium.com/bookread2.php?book=661263	-
2	Пирогов С.В.	Электронная коммерция	Учебное пособие	М: Дашков и К	2017	http://znanium.com/catalog/product/340852	-
3	Яковлев Г.А	Основы коммерции	Учебное пособие	М.: НИЦ ИНФРА-М		http://znanium.com/catalog/product/484736	-
4	Строева Е.В., Лаврова Е.В.	Разработка управленческих решений	Учебное пособие	М.: НИЦ ИНФРА-М	2015	http://znanium.com/bookread2.php?book=420359	-
5	Александров О.А.	Логистика	У	М.: ИНФРА-М	2015 2017	http://znanium.com/catalog/product/465497	15 экз 2 экз

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен иметь практический опыт: - определения показателей ассортимента; - распознавания товаров по ассортиментной принадлежности; - оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества; - расшифровки маркировки; - контроля режима и сроков хранения товаров; - соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения;	Текущая аттестация в форме: – <i>Оценивается техничность исполнения, грамотность компоновки, креативность, соответствие выполненным работ конкретным темам, а также предъявляемым требованиям.</i> Промежуточная аттестация в форме: – <i>Дифференцированный зачет (4 семестр).</i>
уметь: - применять методы товароведения; - формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент; - оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества; - рассчитывать товарные потери и списывать их; - идентифицировать товары; - соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;	Текущая аттестация в форме: – <i>Оценивается техничность исполнения, грамотность компоновки, креативность, соответствие выполненным работ конкретным темам, а также предъявляемым требованиям.</i> Промежуточная аттестация в форме: – <i>Дифференцированный зачет (4 семестр).</i>

знать: - теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них; - виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания; - 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; - особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров.	Текущая аттестация в форме: – <i>Оценивается техничность исполнения, грамотность компоновки, креативность, соответствие выполненным работ конкретным темам, а также предъявляемым требованиям.</i> Промежуточная аттестация в форме: – <i>Дифференцированный зачет (4 семестр).</i>
---	---

Оценка индивидуальных образовательных достижений по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации производится в соответствии с универсальной шкалой (таблица).

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	Балл (отметка)	Вербальный аналог
90 ÷ 100	5	Отлично
76 ÷ 89	4	Хорошо
51 ÷ 75	3	Удовлетворительно
50 и менее	2	Не удовлетворительно

На этапе промежуточной аттестации по медиане качественных оценок индивидуальных образовательных достижений экзаменационной комиссией определяется интегральная оценка уровня подготовки по учебной дисциплине.