

УЧРЕЖДЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КОЛЛЕДЖ «ТИСБИ»

Согласовано:
Зам. директора по УР
В.К.Сафина



Утверждаю:
Директор
Т.Т.Федорова
«10» апреля 2023 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)
ПРАКТИКИ**

по специальности

38.02.04- Коммерция (по отраслям)

Казань 2023

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) ПРАКТИКИ	4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) ПРАКТИКИ	12
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) ПРАКТИКИ	14
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ	18

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа **Производственной (преддипломной) практики** – является частью основной профессиональной образовательной программы базовой подготовки в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям), входящей в состав укрупнённой группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление в части освоения основных видов деятельности и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ВПД 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;

ВПД 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;

ВПД 03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров;

ВПД 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих должностям служащих (агент коммерческий).

Преддипломная практика специальности является составной частью процесса подготовки квалифицированных специалистов, ориентированного на развитие интеграционных тенденций в области теории и практики обучения.

Рабочая программа преддипломной практики специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовая подготовка» устанавливает требования к знаниям и умениям студента по специальности и определяет содержание и виды отчётности.

Производственная практика (преддипломная) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) проводится на завершающем этапе подготовки после освоения программы теоретического и практического обучения и сдачи студентам всех видов промежуточной аттестации, предусмотренных государственными требованиями к минимуму содержания и уровню подготовки выпускников по специальности «Коммерция (по отраслям)». Она зависит от вида государственной итоговой аттестации (ГИА), который определяется Государственным образовательным стандартом по специальности «Коммерция (по отраслям)» (среднего профессионального образования) и который образовательное учреждение выбирает самостоятельно.

Завершающим этапом обучения является практика преддипломная (квалификационная), в процессе которой будущий специалист должен приобрести умения в сфере труда, проверить свою готовность к самостоятельной трудовой деятельности.

1.2. Цели и задачи производственной (преддипломной) практики:

В результате прохождения производственной практики (преддипломной), реализуемой в рамках профессионального модулей ПМ 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью; ПМ 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности; ПМ 03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров; ПМ 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих должностям служащих (агент коммерческий)., обучающийся должен приобрести практический опыт работы:

Вид профессиональной деятельности	Практический опыт работы
<p>ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью</p>	<p>приемка товаров по количеству и качеству; составление договоров; установление коммерческих связей; соблюдение правил торговли; выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; эксплуатация оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда</p>
<p>ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</p>	<p>оформление финансовых документов и отчетов; проведение денежных расчетов; расчет основных налогов; анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации; выявление потребностей (спроса) на товары; реализация маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка; участие в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций; анализ маркетинговой среды организации</p>
<p>ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров</p>	<p>определение показателей ассортимента; распознавание товаров по ассортиментной принадлежности; оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установление градаций качества; расшифровка маркировки; контроль режима и сроков хранения товаров; - соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения</p>
<p>ПМ 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих -агент коммерческий</p>	<ul style="list-style-type: none"> • составления и ведения договоров, контроля их выполнения; установления коммерческих связей; • соблюдения правил торговли; • управления и оценки состояния товарных запасов и потоков; • приемки товаров по количеству и качеству; выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; • размещения товарных запасов на хранение;

	<ul style="list-style-type: none"> • определения основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли; • оценки эффективности оказания основных и дополнительных услуг; • использования методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения; • построения логистических цепей и схем; управления закупочной и коммерческой логистикой; • выявления потребностей (спроса) на товары; обработки и результатов социологического опроса; : • определения факторов конкурентоспособности товаров; • оценки экспертным методом конкурентных преимуществ предприятия; • реализации сбытовой политики организации в пределах своих должностных обязанностей; • определения показателей ассортимента; • оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; • установления градаций качества; • определения номенклатуры показателей качества товаров; • контроля режима и сроков хранения товаров; • проверки соблюдения требований к оформлению сопроводительных документов; определения факторов, влияющих на сохранность конкретных групп товаров;
--	--

Обучающиеся с целью приобретения навыков практической работы проходят производственную практику (преддипломную) на предприятиях г. Казани и Республики Татарстан

В результате освоения учебной практики формируются общие компетенции и личностные результаты:

<p align="center">Личностные результаты реализации программы воспитания <i>(дескрипторы)</i></p>	<p align="center">Код личностных результатов реализации программы воспитания</p>
<p>Осознающий себя гражданином России и защитником Отечества, выражающий свою российскую идентичность в поликультурном и многоконфессиональном российском обществе и современном мировом сообществе. Сознующий свое единство с народом России, с Российским государством, демонстрирующий ответственность за развитие страны. Проявляющий готовность к защите Родины,</p>	<p align="center">ЛР 1</p>

<p>способный аргументированно отстаивать суверенитет и достоинство народа России, сохранять и защищать историческую правду о Российском государстве</p>	
<p>Проявляющий активную гражданскую позицию на основе уважения закона и правопорядка, прав и свобод сограждан, уважения к историческому и культурному наследию России. Осознанно и деятельно выражающий неприятие дискриминации в обществе по социальным, национальным, религиозным признакам; экстремизма, терроризма, коррупции, антигосударственной деятельности. Обладая опытом гражданской социально значимой деятельности (в студенческом самоуправлении, добровольчестве, экологических, природоохранных, военно-патриотических и др. объединениях, акциях, программах). Принимающий роль избирателя и участника общественных отношений, связанных с взаимодействием с народными избранниками</p>	<p>ЛР 2</p>
<p>Демонстрирующий приверженность традиционным духовно-нравственным ценностям, культуре народов России, принципам честности, порядочности, открытости. Действующий и оценивающий свое поведение и поступки, поведение и поступки других людей с позиций традиционных российских духовно-нравственных, социокультурных ценностей и норм с учетом осознания последствий поступков. Готовый к деловому взаимодействию и неформальному общению с представителями разных народов, национальностей, вероисповеданий, отличающий их от участников групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие социально опасного поведения окружающих и предупреждающий его. Проявляющий уважение к людям старшего поколения, готовность к участию в социальной поддержке нуждающихся в ней</p>	<p>ЛР 3</p>
<p>Проявляющий и демонстрирующий уважение к труду человека, осознающий ценность собственного труда и труда других людей. Экономически активный, ориентированный на осознанный выбор сферы профессиональной деятельности с учетом личных жизненных планов, потребностей своей семьи, российского общества. Выражающий осознанную готовность к получению профессионального образования, к непрерывному образованию в течение жизни Демонстрирующий позитивное отношение к регулированию трудовых отношений. Ориентированный на самообразование и профессиональную переподготовку в условиях смены технологического уклада и сопутствующих социальных перемен. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа»</p>	<p>ЛР 4</p>
<p>Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, народу, малой родине, знания его истории и культуры, принятие традиционных ценностей многонационального народа России. Выражающий свою этнокультурную идентичность, сознающий себя патриотом народа России, деятельно выражающий чувство причастности к многонациональному народу России, к Российскому Отечеству. Проявляющий ценностное отношение к историческому и культурному наследию народов России, к национальным символам, праздникам, памятникам, традициям народов, проживающих в России,</p>	<p>ЛР 5</p>

к соотечественникам за рубежом, поддерживающий их заинтересованность в сохранении общероссийской культурной идентичности, уважающий их права	
Ориентированный на профессиональные достижения, деятельно выражающий познавательные интересы с учетом своих способностей, образовательного и профессионального маршрута, выбранной квалификации	ЛР 6
Осознающий и деятельно выражающий приоритетную ценность каждой человеческой жизни, уважающий достоинство личности каждого человека, собственную и чужую уникальность, свободу мировоззренческого выбора, самоопределения. Проявляющий бережливое и чуткое отношение к религиозной принадлежности каждого человека, предупредительный в отношении выражения прав и законных интересов других людей	ЛР 7
Проявляющий и демонстрирующий уважение законных интересов и прав представителей различных этнокультурных, социальных, конфессиональных групп в российском обществе; национального достоинства, религиозных убеждений с учётом соблюдения необходимости обеспечения конституционных прав и свобод граждан. Понимающий и деятельно выражающий ценность межрелигиозного и межнационального согласия людей, граждан, народов в России. Выражающий сопричастность к преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства, включенный в общественные инициативы, направленные на их сохранение	ЛР 8
Сознающий ценность жизни, здоровья и безопасности. Соблюдающий и пропагандирующий здоровый образ жизни (здоровое питание, соблюдение гигиены, режим занятий и отдыха, физическая активность), демонстрирующий стремление к физическому совершенствованию. Проявляющий сознательное и обоснованное неприятие вредных привычек и опасных наклонностей (курение, употребление алкоголя, наркотиков, психоактивных веществ, азартных игр, любых форм зависимостей), деструктивного поведения в обществе, в том числе в цифровой среде	ЛР 9
Бережливо относящийся к природному наследию страны и мира, проявляющий сформированность экологической культуры на основе понимания влияния социальных, экономических и профессионально-производственных процессов на окружающую среду. Выражающий деятельное неприятие действий, приносящих вред природе, распознающий опасности среды обитания, предупреждающий рискованное поведение других граждан, популяризирующий способы сохранения памятников природы страны, региона, территории, поселения, включенный в общественные инициативы, направленные на заботу о них	ЛР 10
Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры. Критически оценивающий и деятельно проявляющий понимание эмоционального воздействия искусства, его влияния на душевное состояние и поведение людей. Бережливо относящийся к культуре как средству коммуникации и самовыражения в обществе, выражающий сопричастность к нравственным нормам, традициям в искусстве. Ориентированный на собственное самовыражение в разных видах искусства,	ЛР 11

художественном творчестве с учётом российских традиционных духовно-нравственных ценностей, эстетическом обустройстве собственного быта. Разделяющий ценности отечественного и мирового художественного наследия, роли народных традиций и народного творчества в искусстве. Выражающий ценностное отношение к технической и промышленной эстетике	
Принимающий российские традиционные семейные ценности. Ориентированный на создание устойчивой многодетной семьи, понимание брака как союза мужчины и женщины для создания семьи, рождения и воспитания детей, неприятия насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания	ЛР 12
Демонстрирующий умение эффективно взаимодействовать в команде, вести диалог, в том числе с использованием средств коммуникации	ЛР13
Демонстрирующий навыки анализа и интерпретации информации из различных источников с учетом нормативно-правовых норм	ЛР14
Демонстрирующий готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности	ЛР15

Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности	
Проявляющий и демонстрирующий уважение к труду человека, осознающий ценность собственного труда и труда других людей. Экономически активный, ориентированный на осознанный выбор сферы профессиональной деятельности с учетом личных жизненных планов, потребностей своей семьи, российского общества. Выражающий осознанную готовность к получению профессионального образования, к непрерывному образованию в течение жизни Демонстрирующий позитивное отношение к регулированию трудовых отношений. Ориентированный на самообразование и профессиональную переподготовку в условиях смены технологического уклада и сопутствующих социальных перемен. Стремящийся к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа»	ЛР 4
Демонстрирующий умение эффективно взаимодействовать в команде, вести диалог, в том числе с использованием средств коммуникации	ЛР13
Демонстрирующий навыки анализа и интерпретации информации из различных источников с учетом нормативно-правовых норм	ЛР14
Демонстрирующий готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности	ЛР15

1.3. Количество часов на освоение программы производственной практики (преддипломной) по специальности:

В рамках освоения продолжительность производственной практики (преддипломной) 144 часа. Практика обучающихся имеет продолжительность 4 недели. Отчет должен быть сдан в течении трех дней после прохождения практики.

2 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ

Результатом производственной практики (преддипломной) является освоение обучающимися профессиональных и общих компетенций в рамках модулей ОПСПО ППССЗ.

Освоение профессиональных (ПК) компетенций:

Код	Наименование результата обучения
Профессиональные компетенции	
ПМ.01 Организация и управление торгово - сбытовой деятельностью	
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
ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	
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
ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров	
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 требований 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
ПМ.04 Выполнение работ по рабочим профессиям -агент коммерческий	
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
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству на рабочем месте

ПК. 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров
ПК 3.1	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
ПК 3.2	Рассчитывать товарные потери, предупреждение и списание их.
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 4.9	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 требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции

3. Структура и содержание преддипломной практики

3.1. Тематический план преддипломной практики

Коды профессиональных компетенций	Наименование разделов	Всего часов
1	2	3
	Вводное занятие	4
ПК1.1- ПК1.10, ПК2.1- ПК 2.9	Раздел 1 Организационно-экономическая характеристика торгового предприятия	24
ПК1.1- ПК1.10, ПК2.1- ПК 2.9	Раздел 2 Организация экономической и маркетинговой деятельности торгового предприятия	24
ПК1.1- ПК1.10, ПК2.1- ПК 2.9	Раздел 3 Исследование коммерческой деятельности предприятия	24
ПК3.1- ПК3.8	Раздел 4 Формирование ассортимента, оценка качества и маркировка товаров на предприятии	24
ПК1.1- ПК1.10, ПК2.1- ПК 2.9, ПК3.1- ПК3.8	Раздел 5 Сбор и систематизация материалов по теме дипломной работы	24
ПК1.1- ПК1.10, ПК2.1- ПК 2.9,	Оформление дневника и отчета по практике	20

ПК3.1- ПК3.8		
<i>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета</i>		
Всего		

3.2. Содержание обучения по преддипломной практики

№ п/п	Виды работ	Кол-во часов
Вводное занятие		
1	Ознакомление с предприятием и его внешней средой. Прохождение инструктажа по т/б	4
Тема 1. Организационно-экономическая характеристика торгового предприятия		24
2	Анализ технико-экономических показателей деятельности предприятия за три предшествующих года	
3	Изучение структуры управления, кадрового потенциала предприятия и их анализ	
4	Изучение способов защиты коммерческой тайны	
Тема 2. Организация экономической и маркетинговой деятельности торгового предприятия		24
5	Выявление методов изучения и прогнозирования покупательского спроса и порядка определения сегментов рынка	
6	Характеристика сегментов рынка предприятия, клиентов и стратегии ценообразования	
7	Изучение инструментов продвижения товаров и услуг предприятия	
Тема 3. Исследование коммерческой деятельности предприятия		24
8	Изучение и анализ основных этапов договорной работы, источников закупки товаров, условий взаимодействия с поставщиками, методов доставки товара	
9	Характеристика устройства и планировки торгового и складского помещения	
10	Анализ технической оснащенности предприятия специальными программным обеспечением	
11	Участие в приемке товаров по количеству и качеству, оформлении приемо-сдаточных документов, регистрации принятых товаров	
12	Изучение торгово-технологического процесса и инструментов мерчендайзинга	
Тема 4. Формирование ассортимента, оценка качества и маркировка товаров на предприятии		24
13	Изучение ассортимента товаров и услуг предприятия и его характеристика, их принципов, показателей и факторов	
14	Анализ товарных запасов на предприятии	
15	Анализ условий, сроков хранения, санитарно-эпидемиологических требований к товарам	
16	Разработка мероприятий по предупреждению и снижению товарных потерь на предприятии	

17	Заполнение графиков учета санитарно-эпидемиологического состояния товаров и упаковки	
Индивидуальное задание (по теме ВКР студента)		24
18	Изучение литературных источников по теме ВКР	
19	Раскрытие сущности базовых понятий и методик согласно ВКР	
20	Анализ коммерческой деятельности в организации (согласно теме ВКР)	
21	Анализ коммерческой деятельности в организации (согласно теме ВКР)	
22	Разработка предложений по совершенствованию коммерческой деятельности в организации	
Оформление дневника и отчета по практике. Дифференцированный зачет		20
23	Обобщение материала и оформление отчета по практике.	
24	Получение отзыва. Сдача отчета по практике Дифференцированный зачет	
Итого:		144

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к условиям проведения производственной практики (преддипломной)

Преддипломная практика по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) проводится на завершающем этапе подготовки менеджера по продажам после освоения программ профессиональных модулей, освоения теоретического, практического обучения и сдачи студентами всех видов промежуточной аттестации, предусмотренных ФГОС СПО по данной специальности.

Преддипломная практика проводится концентрировано после освоения учебной практики и производственной практики (по профилю и специальности).

4.2. Общие требования к организации образовательного процесса

Производственная практика (преддипломная) проводится концентрировано в рамках профессиональных модулей ППССЗ.

Производственная (преддипломная) практика проводится на предприятиях, в учреждениях и организациях на основе договоров, заключенных между Колледжем и предприятиями (организациями), в соответствии с которыми указанные предприятия (организации) предоставляют места для прохождения студентами Колледжа ТИСБИ практики. В договоре колледж и организация оговаривают все вопросы, касающиеся проведения практики. Базы практик представлены в приказе направления студентов на преддипломную практику.

В качестве баз производственной (преддипломной) практики могут выступать производственные и торговые предприятия, оптовые базы, логистические центры, отделы сбыта, транспортно-складские комплексы, коммерческие или маркетинговые отделы предприятий и т.п.

Базовые предприятия для студентов должны отвечать следующим основным требованиям: соответствовать профилю подготовки специалиста, содержанию производственной практики; иметь необходимую отраслевую принадлежность и виды коммерческой деятельности, предусмотренные программой, располагать квалифицированными кадрами для руководства практикой, иметь материальнотехническую и информационную базу с инновационными технологиями.

При прохождении преддипломной практики студенты, как правило, выполняют функции практикантов на выделенном рабочем месте (коммерческого директора,

специалиста по закупкам или продажам, управляющего товарным отделом (секцией), складом, агента, торгового представителя и др.).

Продолжительность рабочего дня обучающихся в период производственной (преддипломной) практики определяется соответственно учебной нагрузке, предусмотренной учебным планом, и составляет 6 часов в день и не более количества часов в неделю, предусмотренных законодательством.

Организацию и руководство практикой осуществляют руководители практики от образовательного учреждения и от организации (предприятия).

Студентам предоставляется возможность организовать практику самостоятельно при условии, что организация – база практики, соответствует профилю подготовки специалиста.

Обучающие, осваивающие ППССЗ в период прохождения преддипломной практики в организациях (на предприятиях):

- полностью выполняют задания, предусмотренные программой практики;
- соблюдают действующие в организациях (на предприятиях) правила внутреннего трудового распорядка;
- строго соблюдают требования охраны труда и пожарной безопасности.

Индивидуальное задание, выданное студенту, соответствует его теме ВКР и включает вопросы, раскрывающие теоретические аспекты исследуемой проблемы и сбор информации для написания основной части выпускной квалификационной работы.

Аттестация по итогам преддипломной практики проводится на основании результатов, подтверждаемых отчетами и дневниками практики студентов, а также отзывами руководителей практики на студентов.

Студент по результатам преддипломной практик должен представить отчетную документацию:

1. Отчет по преддипломной практике.
2. Дневник преддипломной практики.
3. Характеристика на обучающегося.

Оценка за преддипломную практику является комплексной, учитывающей все стороны деятельности обучающегося, а также анализ отчетных документов, которые позволяют судить о качестве в период прохождения практики, о степени осмысления приобретенного опыта и качестве материала для выпускной квалификационной работы.

Результаты прохождения преддипломной практики учитываются при проведении государственной (итоговой) аттестации.

4.3. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Руководство производственной практикой (преддипломной) осуществляют преподаватели, а также работники предприятий/организаций, закрепленные за обучающимися. Преподаватели должны иметь высшее профессиональное образование по профилю специальности, проходить обязательную стажировку в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года.

4.4. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Федеральный закон «О защите прав потребителей» от 09.01.96 №2-ФЗ от 17.12.99г.
2. Федеральный закон от 31.03.2006 № 45-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов».
3. Федеральный закон «О техническом регулировании» от 27.12.2002 №184-ФЗ
4. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 08.01.98 № 6-ФЗ

5. Федеральный закон «О рекламе», ФЗ-108 от 18.07.1995 с изменениями и дополнениями
6. Федеральный закон «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименования мест происхождения товара» от 23.09.1992
7. Гражданский кодекс Российской Федерации ч.1 гл.4
8. Налоговый кодекс Российской Федерации ч.2 гл.25
9. Гигиенические требования безопасности и пищевой ценности пищевых продуктов. Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы. СанПиН 2.3.2. 1078-01.
10. СП 2.3.6.1066-01 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов». Утверждены Главным государственным санитарным врачом Российской Федерации 06.09.2001.

Основная литература:

- Лифиц, И. М.* Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. М. Лифиц. — 15-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 462 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15928-8. — URL : <https://urait.ru/bcode/510294>
- Гаврилов, Л. П.* Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 563 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15921-9. — URL : <https://urait.ru/bcode/510285>
- Каращук, О. С.* Торговое дело. Введение в профессию : учебное пособие для среднего профессионального образования / О. С. Каращук. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 143 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15823-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/509827>
- 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, 2023. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15369-9. — URL : <https://urait.ru/bcode/520066>
- Боброва, О. С.* Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 382 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15346-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/512484>
- Кузьмина, Е. Е.* Предпринимательская деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 455 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-14369-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/513976>
- Кузьмина, Е. Е.* Маркетинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 419 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13984-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/513691>
- Латышенко, К. П.* Метрология и измерительная техника. Лабораторный практикум : учебное пособие для среднего профессионального образования / К. П. Латышенко, С. А. Гарелина. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 186 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07352-2. — URL : <https://urait.ru/bcode/513367>
- Дорман, В. Н.* Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 107 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08387-3. — URL : <https://urait.ru/bcode/514262>

Лифиц, И. М. Товарный менеджмент : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 405 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15276-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/513608>

Маховикова, Г. А. Цены и ценообразование в коммерции : учебник для среднего профессионального образования / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 231 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03696-1. — URL : <https://urait.ru/bcode/477854>

Райкова, Е. Ю. Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия : учебник для среднего профессионального образования / Е. Ю. Райкова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 349 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11367-9. — URL : <https://urait.ru/bcode/511825>

Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 382 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15346-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512484>

Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 563 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15921-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510285>

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, 2023. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15369-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/520066>

Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513559>

Масалова, Ю. А. Маркетинг персонала : учебное пособие для среднего профессионального образования / Ю. А. Масалова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 321 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15108-4. — URL : <https://urait.ru/bcode/519939>

Шадрина, Г. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник для среднего профессионального образования / Г. В. Шадрина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 461 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-14766-7. — URL : <https://urait.ru/bcode/513729>

Фрицлер, А. В. Основы финансовой грамотности : учебное пособие для среднего профессионального образования / А. В. Фрицлер, Е. А. Тарханова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 154 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13794-1. — URL : <https://urait.ru/bcode/519716>

Налоги и налогообложение. Практикум : учебное пособие для среднего профессионального образования / Д. Г. Черник [и др.] ; под редакцией Е. А. Кировой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 438 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11991-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/511592>

Синяева, И. М. Маркетинг : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство

Юрайт, 2023. — 495 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12516-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/518996>

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, 2023. — 478 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12041-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513173>

Каращук, О. С. Торговое дело. Введение в профессию : учебное пособие для среднего профессионального образования / О. С. Каращук. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 143 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15823-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/509827>

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, 2023. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15369-9. — URL : <https://urait.ru/bcode/520066>

Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 382 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15346-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/512484>

Дополнительные источники:

Журналы: Современная торговля, Российская торговля, Коммерческий вестник, Коммърсант.

Электронные ресурсы (Интернет-ресурсы)

- Российское образование [электронный ресурс]. Режим доступа - <http://www.edu.ru> , свободный.
- Консультант Плюс [электронный ресурс]. Режим доступа - <http://www.consultant.ru> , свободный.
- журнал Коммерсант Деньги [электронный ресурс]. Режим доступа <https://www.kommersant.ru/money>, свободный.

Периодические издания

- 1.Российский экономический журнал
- 2.Управление продажами
- 3.Реклама. Теория и практика

5. Контроль и оценка результатов освоения практики

Контроль и оценка результатов освоения производственной (преддипломной) практики осуществляется в процессе посещения баз практик руководителем практики от образовательного учреждения, бесед с руководителем производственной (преддипломной) практики от предприятия, защиты дневника отчета в соответствии с освоенными общими и профессиональными компетенциями, выполнением индивидуальных заданий обучающимися.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	Демонстрировать умения в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	Оценка освоения компетенций в ходе прохождения студентами преддипломной практики. Анализ документов по результатам практики (отчет, характеристика, дневник). Защита отчета
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	Демонстрировать умения работы в управлении товарными запасами и потоками, организации работы на складе, размещении товарных запасов на хранение	
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству	Демонстрировать умения в приемке товаров по количеству и качеству	
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	Демонстрировать умения по идентификации вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли	
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	Демонстрировать умения по оказанию основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли	
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Демонстрировать умения в участии 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	Демонстрировать умения по применению в коммерческой деятельности методов, средств и приемов 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	Демонстрировать умения по использованию основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, по определению статистических величин, показателей вариации и индексов	

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	Демонстрировать умения по применению логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	Демонстрировать умения в эксплуатации торгово-технологического оборудования
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	Демонстрировать умения по использованию данных бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проведения учета товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участия в их инвентаризации
ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем	Демонстрировать умения по оформлению, проверке правильности составления, обеспечению хранения организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем
ПК 2.3. Применять в практических ситуациях	Демонстрировать умения по применению в практических
экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов	ситуациях экономических методов, расчету микроэкономических показателей, анализу их, а также рынков ресурсов
ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату	Демонстрировать умения в определении основных экономических показателей работы организации, цены, заработной платы

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	Демонстрировать умения в выявлении потребности, виды спроса и соответствующих им типов маркетинга для обеспечения целей организации, формировании спроса и стимулировании сбыта товаров
ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	Демонстрировать умения в обосновании целесообразности использования и применения маркетинговых коммуникации
ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	Демонстрировать умения в участии при 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	Демонстрировать умения при реализации сбытовой политики организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивании конкурентоспособности товаров и конкурентных преимуществ 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	Демонстрировать умения в применении методов и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлении денежных расчетов с покупателями, составлении финансовых документов и отчетов
ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров	Демонстрировать умения в участии в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определении номенклатуры показателей качества товаров
ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию	Демонстрировать умения в расчете товарных потерь и реализации мероприятий по их предупреждению или списанию

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями	Демонстрировать умения в оценке и расшифровке маркировки в соответствии с установленными требованиями
ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества	Демонстрировать умения в классификации товаров, идентификации их ассортиментной принадлежности, оценивании качества, диагностировании дефектов, определении градации качества
ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов	Демонстрировать умения в контроле условий и сроков хранения и транспортирования товаров, обеспечении их сохраняемости, проверке соблюдения требований к оформлению сопроводительных документов
ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарноэпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями	Демонстрировать умения обеспечения соблюдения санитарноэпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценке качества процессов в соответствии с установленными требованиями
ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные	Демонстрировать умения в проведении измерений товаров и других объектов, в переводе внесистемных единиц измерений в системные
ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю	Демонстрировать умения при работе с документами по подтверждению соответствия, приеме участия в мероприятиях по контролю

6 ОФОРМЛЕНИЕ ОТЧЕТА ПО ПРАКТИКЕ

Оптимальный объем Отчета по производственной практике (преддипломной) – 15-20 страниц машинописного текста. Текст Отчета по практике печатается на стандартных листах формата А4 с одной стороны шрифтом Times New Roman размером 14 кеглей (через 1,5 интервала) с оставлением полей: слева – 30 мм, сверху – 20 мм, справа – 10 мм, снизу – 20 мм. Расстановка переносов – автоматически, абзац – 1,25. В работе используется сквозная нумерация страниц. На первой странице (титульном листе) и на оглавлении (содержании) работы номер не ставится. Номер страницы проставляется

арабскими цифрами в центре внизу страницы. Каждая глава, а также введение, заключение, приложения начинаются с новой страницы.

Приложением к отчету являются документы, составленные обучающимся, на которые даются ссылки в текстовой части отчета и которые должны отражать особенности организации учета на предприятии (организации), текстовая часть не должна содержать выписки из учебников и нормативно-законодательных актов.

Структура отчета:

- титульный лист
- содержание с нумерацией страниц
- основная часть
- приложения (документы организации, таблицы, схемы, расчеты и т.п.)

К отчету должны быть приложены подписанные и заверенные печатью организации следующие шаблоны:

- дневник практики
- характеристика
- аттестационный лист по производственной практике

Отчет вместе с договором, заданием, заполненными шаблонами (с подписью и печатью организации-базы практики) должен быть сдан в последний день прохождения практики. Результат защиты оценивается дифференцированным зачетом.

Образцы прилагаемых документов к отчету и титульный лист приведены в разработанных методических указаниях по прохождению практик студентами СПО экономического отделения УПО «КОЛЛЕДЖ ТИСБИ».

**ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЕННЫХ В РАБОЧУЮ
ПРОГРАММУ**

№ изменения, дата внесения изменения; № страницы с изменением;	
БЫЛО	СТАЛО
ОСНОВАНИЕ	
Подпись лица внесшего изменения	