

УЧРЕЖДЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«КОЛЛЕДЖ «ТИСБИ»

Согласовано:

Зам. директора по УР

В.К.Сафина



Утверждаю:

Директор

Т.П.Федорова

«15»



2024 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)  
ПРАКТИКИ  
по специальности  
38.02.08- Торговое дело**

Казань 2024

## 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 38.02.08 Торговое дело, входящей в состав укрупнённой группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление в части освоения основных видов деятельности и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности

ПМ 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли

ПМ 03 Организация и осуществление интернет-маркетинга

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 38.02.08 Торговое дело базовая подготовка» устанавливает требования к знаниям и умениям студента по специальности и определяет содержание и виды отчётности.

Производственная практика (преддипломная) по специальности 38.02.08 Торговое дело 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 38.02.08 Торговое дело (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 осуществление торговой деятельности; ПМ 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли; ПМ03 Организация и осуществление интернет-маркетинга

Вид профессиональной деятельности	Практический опыт работы
ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности	<ul style="list-style-type: none"><li>- поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;</li><li>- проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;</li><li>- обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков,</li></ul>

	<p>исполнителей);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;</li> <li>- подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;</li> <li>- проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;</li> <li>- оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</li> <li>- мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;</li> <li>- установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;</li> <li>- составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.</li> <li>- формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;</li> <li>- составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;</li> <li>- выполнения торговых-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;</li> <li>- организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;</li> <li>- приемки товаров по количеству и качеству;</li> <li>- соблюдения правил охраны труда</li> </ul>
<p>ПМ 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- выявления проблем и формулирования целей исследования;</li> <li>- планирования проведения</li> </ul>

	<p>маркетингового исследования;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования;</li> <li>- подготовки и согласования плана проведения маркетингового исследования; поиска первичной и вторичной маркетинговой информации;</li> <li>- подготовки процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования;</li> <li>- разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации;</li> <li>- применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации;</li> <li>применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации</li> </ul> <p>-установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;</li> <li>- использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана;</li> </ul> <p>-разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.</p> <p>-расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.</p>
<p>ПМ03 Организация и осуществление интернет-маркетинга</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проведения технического анализа аудируемого веб-сайта;</li> <li>- проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта;</li> <li>- проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта.</li> <li>- анализа поисковой выдачи;</li> <li>- анализа веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";</li> <li>- определения стратегии поискового продвижения;</li> <li>- проверки и корректировки списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении;</li> <li>- анализа присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем.</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>- размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»;</li> <li>- размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет».</li> <li>- анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании;</li> <li>- составления отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории.</li> </ul>
--	---

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"><b>Личностные результаты реализации программы воспитания</b> (<i>дескрипторы</i>)</p>	<p align="center"><b>Код личностных результатов реализации программы воспитания</b></p>
<p>Осознающий себя гражданином России и защитником Отечества, выражающий свою российскую идентичность в поликультурном и многоконфессиональном российском обществе и современном мировом сообществе. Сознаний свое единство с народом России, с Российским государством, демонстрирующий ответственность за развитие страны. Проявляющий готовность к защите Родины, способный аргументированно отстаивать суверенитет и достоинство народа России, сохранять и защищать историческую правду о Российском государстве</p>	<p align="center"><b>ЛР 1</b></p>
<p>Проявляющий активную гражданскую позицию на основе уважения закона и правопорядка, прав и свобод сограждан, уважения к историческому и культурному наследию России. Осознанно</p>	<p align="center"><b>ЛР 2</b></p>

<p>и деятельно выражающий неприятие дискриминации в обществе по социальным, национальным, религиозным признакам; экстремизма, терроризма, коррупции, антигосударственной деятельности. Обладающий 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>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>	<b>ЛР 3</b>
<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 личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа»</p>	<b>ЛР 4</b>
<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, к соотечественникам за рубежом, поддерживающий их заинтересованность в сохранении общероссийской культурной идентичности, уважающий их права</p>	<b>ЛР 5</b>
<p>Ориентированный на профессиональные достижения, деятельно выражающий познавательные интересы с учетом своих способностей, образовательного и профессионального маршрута, выбранной</p>	<b>ЛР 6</b>

квалификации	
<p>Осознающий и деятельно выражающий приоритетную ценность каждой человеческой жизни, уважающий достоинство личности каждого человека, собственную и чужую уникальность, свободу мировоззренческого выбора, самоопределения.</p> <p>Проявляющий бережливое и чуткое отношение к религиозной принадлежности каждого человека, предупредительный в отношении выражения прав и законных интересов других людей</p>	ЛР 7
<p>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.</p> <p>Понимающий и деятельно выражающий ценность межрелигиозного и межнационального согласия людей, граждан, народов в России.</p> <p>Выражающий сопричастность к преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства, включенный в общественные инициативы, направленные на их сохранение</p>	ЛР 8
<p>Сознающий ценность жизни, здоровья и безопасности.</p> <p>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</p>	ЛР 9
<p>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</p>	ЛР 10
<p>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.</p> <p>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, художественном творчестве с учётом российских традиционных духовно-нравственных ценностей, эстетическом обустройстве собственного быта. Разделяющий ценности отечественного и мирового художественного наследия, роли народных традиций</p>	ЛР 11



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	<b>ЛР 12</b>
Демонстрирующий умение эффективно взаимодействовать в команде, вести диалог, в том числе с использованием средств коммуникации	<b>ЛР13</b>
Демонстрирующий навыки анализа и интерпретации информации из различных источников с учетом нормативно-правовых норм	<b>ЛР14</b>
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	<b>ЛР15</b>

<b>Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности</b>	
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»	<b>ЛР 4</b>
Демонстрирующий умение эффективно взаимодействовать в команде, вести диалог, в том числе с использованием средств коммуникации	<b>ЛР13</b>
Демонстрирующий навыки анализа и интерпретации информации из различных источников с учетом нормативно-правовых норм	<b>ЛР14</b>
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	<b>ЛР15</b>

### Общие компетенции

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе российских духовнонравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

#### **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	
<b>ПМ.01 Организация и управление торгово - сбытовой деятельностью</b>	
ПК 1.1.	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 1.2.	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта
ПК 1.3.	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий
ПК 1.4.	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.
ПК 1.5.	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
ПК 1.6.	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий
<b>ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли</b>	
ПК 2.1	Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.
ПК 2.2	Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации
ПК 2.3	. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий
ПК 2.4	Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.
ПК 2.5.	Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов
ПК 2.6	Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов
ПК 2.7	Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов
ПК 2.8	Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.
<b>ПМ 03 Организация и осуществление интернет-маркетинга</b>	

ПК 3.1	. Определять готовность веб-сайта к продвижению
ПК 3.2	Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".
ПК 3.3	Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки
ПК. 3.4	Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.
ПК 3.5.	Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика.
ПК 3.6	Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".

### 3. Структура и содержание преддипломной практики

#### 3.1. Тематический план преддипломной практики

Вид работ, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку	Количество часов (недель)
<b>Всего:</b>	<b>144 часа (4 недели)</b>
в том числе:	
Вводное занятие	6
Тема 1 Организационно-экономическая характеристика предприятия	12
Тема 2 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	12
Тема 3 Организация и осуществление продаж	12
Тема 4. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	12
Тема 5. Технология проведения маркетинговых исследований	12
Тема 6. Ценообразование в торговой деятельности.	12
Тема 7. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы.	12
Тема 8. Технология интернет-маркетинга	12
Индивидуальное задание (по теме ВКР студента)	18
Оформление дневника-отчета по практике	6
Итоговая аттестация (дифференцированный зачет)	6
<b>Итого:</b>	<b>144</b>

### 3.2. Содержание обучения по преддипломной практики

Наименование разделов, тем	Виды работ	Объем часов
Вводное занятие	Организационное собрание. Вводный инструктаж. Выдача индивидуального задания. Пояснения к сбору документации	6
	<b>Виды работ</b>	
Тема 1. Организационно-экономическая характеристика предприятия	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дать характеристику промышленного (оптового, розничного) предприятия.</li> <li>2. Дать характеристику внешней среды</li> <li>3. Проанализировать технико-экономические показатели деятельности предприятия за три предшествующие года</li> <li>4. Изучить организационную структуру управления с указанием отделов, должностей и местонахождения руководящего персонала;</li> <li>5. Описать кадровый потенциал предприятия и его формирование</li> <li>6. Проанализировать коммуникации между уровнями подразделений; между предприятием и внешней средой</li> <li>7. Изучить способы защиты коммерческой тайны.</li> </ol> <p>Рассчитать показатели</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• инфраструктуры коммерческой деятельности,</li> <li>• товарооборота,</li> <li>• статистики, финансов и кредита,</li> <li>• эффективности коммерческой деятельности,</li> </ul>	12
	<p><b>Отчётная документация (приложения к отчёту)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Устав организации (организационный документ)</li> <li>2. Свидетельство о регистрации предприятия.</li> <li>3. Свидетельство о постановке на налоговый учет</li> <li>4. Схема организационной структуры.</li> <li>5. Должностные инструкции</li> <li>6. Лицензии</li> </ol>	
Тема 2. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.</li> <li>2. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта.</li> <li>3. Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с</li> </ol>	12

	<p>контрагентом.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. Изучение инструкций по охране труда.</li> <li>5. Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внутренних рынках.</li> <li>6. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внутриторгового контракта.</li> <li>7. Подготовка процедуры подписания внутриторгового контракта с контрагентом.</li> </ol>	
	<p><b>Отчётная документация (приложения к отчёту)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках</li> <li>2. Подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внутренних рынках</li> </ol>	
<p>Тема 3. Организация и осуществление продаж Тема 4. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Изучить и проанализировать основные этапы договорной работы;</li> <li>2. Изучить организацию заключения договоров на предприятии;</li> <li>3. Изучить порядок учета и исполнения договоров, взыскания штрафных санкций и убытков.</li> <li>4. Выявить и проанализировать источники закупки товаров,</li> <li>5. Принять участие в осуществлении контроля за поставками и ведением претензионной работы,</li> <li>6. Изучить методы доставки товаров в торговое предприятие и виды используемых маршрутов;</li> <li>7. Принять участие в организации доставки товаров от поставщика (или отгрузки товаропроизводителю) и ознакомиться с транспортноэкспедиционными операциями на этапах отправления и приемки товаров, при доставке их автомобильным и железнодорожным транспортом.</li> <li>8. Приемка товаров по количеству и качеству.</li> <li>9. Составление и оформление закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационнотехнического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов</li> </ol>	24

	<p>закупочной процедуры.</p> <p>10. Ознакомиться с оформлением документов и учетом товаров в процессе продажи;</p> <p>11. Охарактеризовать технологический процесс в торговом предприятии (в виде схемы)</p> <p><b>Отчётная документация (приложения к отчёту)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Составление и оформление закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры</li> </ul>	
<p>Тема 5. Технология проведения маркетинговых исследований</p> <p>Тема 6. Ценообразование в торговой деятельности</p> <p>Тема 7. Бизнес планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы</p>	<p>1. Сбор информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.</p> <p>2. Проведение Pest анализа, применение метода Ансоффа-Пинье для описания бизнес-модели предпринимательской единицы</p> <p>Выполнение отдельных этапов разработки бизнес-плана:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Составление визитки команды.</li> <li>2. Построение организационной структуры управления предпринимательской единицы.</li> <li>3. Определение целевой аудитории по методу Шеррингтона.</li> <li>4. Построение модели Остервальдера.</li> <li>5. Определение бизнес-процессов и составление схемы оказания услуг.</li> </ol> <p><b>Разработка и заполнение финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением специализированных программных продуктов</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Заполнение нормативов для проведения экономических расчетов.</li> <li>2. Составление бюджета инвестиций на приобретение оборудования .</li> <li>3. Расчет потребности в оборотном капитале. Прочие расходы стартового периода.</li> <li>4. Расчеты цен и себестоимости.</li> <li>5. Составление плана продаж в натуральном и стоимостном выражении</li> <li>6. Составление плана переменных расходов</li> <li>7. Расчет точки безубыточности</li> <li>8. Составление бюджета доходов и расходов</li> <li>9. Составление бюджета движения денежных средств</li> </ol>	36

	<p>10. Составление прогнозного баланса</p> <p>11. Определение и обоснование источников финансирования</p> <p>12. Расчеты процентов за пользование заемными средствами и составление графика возврата заемных средств</p> <p>13. Расчет дисконтированного периода окупаемости проекта (DiscountedPaybackPeriod)</p> <p>14. Расчет чистой текущей стоимости проекта (NetPresentValue)</p> <p>15. Расчет внутренней нормы доходности проекта (InternalRateofReturn)</p> <p>16. Расчет индекса прибыльности проекта (IndexofProfitability)</p> <p>17. Расчеты других значимых показателей (ARR, MIRR, ROE, ROI, EBIT, EBITDA)</p> <p>18. Разработка мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.</p>	
	<p><b>Отчётная документация (приложения к отчёту)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Составление плана продаж в натуральном и стоимостном выражении</li> <li>• Составление плана переменных расходов</li> <li>• Расчет точки безубыточности</li> <li>• Составление бюджета доходов и расходов</li> </ul>	
Тема 8. Технология интернет-маркетинга	<p>16. Проведение технического анализа аудируемого веб-сайта.</p> <p>17. Проведение базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта.</p> <p>18. Проведение аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта.</p> <p>19. Анализ поисковой выдачи.</p> <p>20. Анализ веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи.</p> <p>21. Анализ поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»</p> <p>22. Определение стратегии поискового продвижения.</p> <p>23. Проверка и корректировка списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении.</p> <p>24. Анализ присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем.</p> <p>25. Определение стратегии продвижения в социальных сетях.</p> <p>26. Размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-</p>	12



	<p>телекоммуникационной сети «Интернет».</p> <p>27. Размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».</p> <p>28. Разработка лендинга.</p> <p>29. Анализ использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы.</p> <p>30. Анализ показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании.</p> <p>31. Составление отчетов по результатам работы выделения сегментов целевой аудитории.</p>	
	<p>Отчётная документация (приложения к отчёту)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Разработка лендинга.</li> <li>• Анализ использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы</li> </ul>	
<b>Тема 9 Индивидуальное задание (тема ВКР студента)</b>	<p>Проведение работ, связанных с выполнением ВКР</p> <p>-Подбор материала для ВКР</p> <p>-Оформление дневника-отчета по практике</p>	18
<b>Оформление дневника-отчета по практике</b>	<p>– выполнить практические зачетные задания;</p> <p>– собрать и оформить приложения для дневника-отчета</p> <p>-оформить дневник-отчет согласно требованиям</p>	6
<b>Итоговая аттестация (дифференцированный зачет)</b>	<p>Оценка результатов практики в форме защиты дневника-отчета</p>	6
	<b>Всего</b>	<b>144</b>

#### **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

##### **4.1. Требования к условиям проведения производственной практики (преддипломной)**

Преддипломная практика по специальности 38.02.08 Торговое дело 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 концентрированно 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 материально-техническую 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>

*Карацук, О. С.* Торговое дело. Введение в профессию : учебное пособие для среднего профессионального образования / О. С. Карацук. — 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, Коммерсант.

#### *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 практики	Формы и методы контроля результатов обучения
<b><i>Углубленный приобретённый практический опыт:</i></b>	<b><i>Формы контроля обучения:</i></b>
<p>организации и управления торгово-сбытовой деятельностью;</p> <p>организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли</p> <p>Организация и осуществление интернет-маркетинга</p>	<p>Качество заполнения дневника-отчета по приведенной тематике;</p> <p>Заполнение и приложение к отчету организационных, коммерческих, товаросопроводительных документов.</p> <p>Качество заполнения дневника-отчета по приведенной тематике</p> <p>Заполнение и приложение к отчету коммерческих документов</p> <p>Качество заполнения дневника-отчета по приведенной тематике;</p> <p>Заполнение и приложение к отчету организационных, коммерческих, товаросопроводительных документов.</p> <p>Подготовка и защита индивидуального задания и отчёта в целом</p>

<b>Освоенные умения:</b>	<b>Методы контроля</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;</li> <li>– управлять товарными запасами и потоками;</li> <li>– обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;</li> <li>– оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарноэпидемиологических требований к организациям розничной торговли; устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;</li> <li>эксплуатировать торговое технологическое оборудование;</li> <li>– применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;</li> <li>– составлять финансовые документы и отчеты; осуществлять денежные расчеты;</li> <li>– анализировать результаты финансово- хозяйственной деятельности торговых организаций;</li> <li>– применять методы и приемы финансовохозяйственной деятельности для разных видов анализа;</li> <li>– выявлять, формировать и удовлетворять потребности;</li> <li>- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;</li> <li>- проводить маркетинговые исследования рынка; оценивать конкурентоспособность товаров; проводить сегментирование рынка; - устанавливать цены на товар.</li> <li>- распознавать товары по ассортиментной принадлежности;</li> <li>- применять методы товароведения;</li> <li>- формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Наблюдение и оценка правильности выполнения работ в организации</li> <li>- Выполнение условий задания на творческом уровне с представлением собственной позиции,</li> <li>- Осуществление коррекции (исправления) сделанных ошибок на новом уровне предлагаемых заданий делать осознанный выбор способов действий из ранее известных</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- оценивать качество и устанавливать их градации качества;</li> <li>- рассчитывать товарные потери и списывать их; идентифицировать товары;</li> <li>- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;</li> <li>- осуществление сбора и обработки необходимой информации для выполнения ВКР</li> </ul>	
--	--

## **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	