

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА И СТРАТЕГИЙ

СОГЛАСОВАНО

Генеральный директор
ООО "Деловой Саратов ИИГ"

В.А. Шашко

» 09 2022 г.



УТВЕРЖДАЮ

Директор АНПОО «ИРБИС»

В.В. Якушева

» 09 2022 г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

профессионального модуля

**ПМ 04. ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ
ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ
(20004 АГЕНТ КОММЕРЧЕСКИЙ)**

специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

форма обучения – очная
срок обучения – 1 год 10 месяцев

Рабочая программа рассмотрена
на заседании ПЦМК «Профессиональных дисциплин специальностей
Коммерция и Туризм»

« 01 » 09 2022 года, протокол № 1

Председатель ПЦМК  /Е.Н. Пудовкина/

Саратов 2022

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ	3
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ	6
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ	8
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ	12

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа по практике профессионального модуля является частью рабочей программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальностям СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида деятельности (ВД): **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20004 Агент коммерческий).**

1.2. Цели и задачи практики

Целью практики по ПМ 04 является приобретение умений применять знания в условиях, моделирующих профессиональную деятельность, и формирование компетенций.

Задачи практики:

- усвоение основных понятий в области мерчендайзинга и профессиональной этики;
- изучение рефлексов, познавательных ресурсов, ощущения и восприятия, их свойства; иллюзии восприятия, создание иллюзорных эффектов;
- рассмотрение «холодных» и «горячих» зон магазина;
- изучение сезонного мерчендайзинга;
- изучение особенности профессиональной этики торгового работника;
- приобретение умений применять методы мерчендайзинга для увеличения прибыли торгового предприятия;
- приобретение умений создания имиджа.

1.3 Требования к результатам прохождения практики

В ходе освоения программы практики обучающийся должен:

иметь практический опыт:

- организации и сопровождения товародвижения;

уметь:

- организовывать процессы товародвижения;
- заключать и оформлять договоры и контракты;
- выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов;

- размещать рекламу в средствах массовой информации;
- организовывать выполнение условий, предусмотренных заключенными соглашениями, договорами и контрактами;
- оказывать помощь в доставке товаров.

использовать приобретенные знания и умения в практической деятельности и повседневной жизни

**Планируемые личностные результаты
в ходе реализации образовательной программы**

Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)	Код личностных результатов реализации программы воспитания
Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.	ЛР 1
Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.	ЛР 2
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности	
Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности	ЛР 13
Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость	ЛР 14
Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий	ЛР 15

Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные субъектом Российской Федерации	
Гибко реагирующий на появление новых форм трудовой деятельности, готовый к их освоению	ЛР 16
Готовый к профессиональной конкуренции и конструктивной реакции на критику.	ЛР 17
Экономически активный, предприимчивый, готовый к самозанятости	ЛР 18
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные ключевыми работодателями	
Активно применяющий полученные знания на практике	ЛР 19
Способный перестраивать сложившиеся способы решения задач, выдвигать альтернативные варианты действий с целью выработки новых оптимальных алгоритмов; позиционирующий себя в сети как результативный и привлекательный участник трудовых отношений.	ЛР 20
Способный генерировать новые идеи для решения задач цифровой экономики	ЛР 21
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные субъектами образовательного процесса	
Вступающий в конструктивное профессионально значимое взаимодействие с представителями разных субкультур.	ЛР 23
Оценивающий возможные ограничители свободы своего профессионального выбора, предопределенные психофизиологическими особенностями или состоянием здоровья, мотивированный к сохранению здоровья в процессе профессиональной деятельности	ЛР 24

1.4 Количество часов на освоение программы

всего – 72 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

Результатом освоения производственной практики профессионального модуля является овладение обучающимися видом деятельности **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20004 Агент коммерческий)**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 4.1	Содействовать покупке и продаже партий товаров (оптом), а также других видов творческой продукции;
ПК 4.2	Обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов, в том числе страховых и экспортных лицензий;
ПК 4.3	Выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации;
ПК 4.4	Организовывать предоставление транспортных средств и обеспечение выполнения других условий, предусмотренных заключенными соглашениями, договорами и контрактами, оказывает помощь в доставке товаров.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

Коды ПК	Код и наименование профессионального модуля	Количество часов	Наименование разделов практики	Количество часов по разделам
1	2	3	4	5
ПК 4.1 – 4.4	ПМ.04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20004 Агент коммерческий).	72	Инструктаж	2
			МДК.04.01. Технологии организации продаж	64
			МДК.04.02. Мерчендайзинг	
			МДК.04.03. Психология и этика профессиональной деятельности	
			Оформление отчета	4
			Дифференцированный зачет	2

3.1 Содержание обучения по практике профессионального модуля (ПМ)

Наименование тем	Виды работ	Объем	Формируемые
------------------	------------	-------	-------------

практики		часов	компетенции
1	2	3	4
Учебная практика		72	
Инструктаж	Содержание		
	1 Ознакомиться с требованиями техники безопасности на рабочем месте. Пройти необходимый инструктаж.	2	ОК 1-4,6,7
Тема 1. Знакомство с организационной структурой торгового предприятия	Содержание	18	
	1 Ознакомление с предприятием: его типом, специализацией, профилем, местом расположения, режимом работы, перечнем основных и дополнительных услуг розничной торговли. Знакомство с материально-технической базой предприятия: планировкой, основными группами помещений. Ознакомление с порядком открытия и закрытия магазина, сдача магазина на охрану, хранение пломбира и ключей. Ознакомление с обязанностями работников магазина, в том числе по сохранению товарно-материальных ценностей и денежных средств. Изучение видов материальной ответственности работников магазина. Ознакомление с квалификационными требованиями к профессии продавца (кассира) различных разрядов. Идентификации вида, класса, и типа торговой организации.		ОК 1-4,6,7 4.1 – 4.4
Тема 2. Анализ профессионального поведения продавца	Содержание	16	ОК 1-4,6,7 4.1 – 4.4
	1 Основные составляющие профессионального поведения. Требования к внешнему виду работника прилавка. Культура речи продавца. Поведение продавца торгового предприятия на рабочем месте. Изучение принципов фирменного торгового обслуживания.		
Тема 3. Определение мотивов покупок, совершаемых покупателями в магазине	Содержание	16	ОК 1-4,6,7 4.1 – 4.4
	1 Соотношение мотивов покупок в теории с мотивами, реально существующими в данном торговом предприятии. Влияние рекламы на мотивацию покупки.		
Тема 4. Изучение торгового зала магазина	Содержание	16	ОК 1-4,6,7 4.1 – 4.4
	1 Определение коэффициентов установочной и экспозиционной площади. Изучение последовательности размещения отделов и секций магазина. Построение планограммы стеллажей и прилавков однородной группы товаров. Анализ выкладки товаров на прилавках и стеллажах. Изучение совместного размещения товаров в торговом зале магазина. Анализ привлекательности товарного отдела в торговом зале магазина. Изучение атмосферы предприятия торговли.		
Оформление отчета	Содержание	2	ОК 1-4,6,7 4.1 – 4.4
	1 Сдача отчета в соответствии с содержанием тематического плана практики и по форме		
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		2	ОК 1-4,6,7 4.1 – 4.4

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

4.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы практики профессионального модуля предполагает наличие необходимого оборудования и инвентаря, соответствующего специализации и типизации торгового предприятия.

4.2 Учебно-методическое обеспечение по рабочей программе практики

Основные учебные издания

1. Богачкина Н.А. Психология [Электронный ресурс]: Учебное пособие/ Богачкина Н.А.— Электрон.текстовые данные.— Саратов: Научная книга, 2019.— 159 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/81044.html>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Горяйнова Н.М. Психология управления [Электронный ресурс]: Учебное пособие для СПО/ Горяйнова Н.М., Горяйнов В.Н.— Электрон.текстовые данные.— Саратов: Профобразование, 2019.— 274 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/86077.html>.— ЭБС «IPRbooks»
3. Джоббер Д. Продажи и управление продажами [Электронный ресурс]: Учебное пособие для вузов/ Джоббер Д., Ланкастер Дж.— Электрон.текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017.— 621 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/81832.html>.— ЭБС «IPRbooks»
4. Левкин Г.Г. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: Учебное пособие для СПО/ Левкин Г.Г., Ларин А.Н.— Электрон.текстовые данные.— Саратов: Профобразование, 2017.— 140 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/73757.html>.— ЭБС «IPRbooks»
5. Маслова Т.А. Психология общения [Электронный ресурс]: Учебное пособие для СПО/ Маслова Т.А., Маслов С.И.— Электрон.текстовые данные.— Саратов: Профобразование, 2019.— 164 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/85787.html>.— ЭБС «IPRbooks»

Дополнительные учебные издания:

6. Бороздина Г.В. Психология и этика деловых отношений [Электронный ресурс]: Учебное пособие/ Бороздина Г.В.— Электрон.текстовые данные.— Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2015.— 228 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67604.html>.— ЭБС «IPRbooks»
7. Виговская М.Е. Психология делового общения [Электронный ресурс]: Учебное пособие для СПО/ Виговская М.Е., Лисевич А.В., Корионова В.О.— Электрон.текстовые данные.— Саратов: Профобразование, Ай

- Пи Эр Медиа, 2018.— 96 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/77001.html>.— ЭБС «IPRbooks»
8. Поведение потребителей [Электронный ресурс]: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080111 «Маркетинг», 080301 «Коммерция (торговое дело)»/ Г.А. Васильев [и др.].— Электрон.текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017.— 238 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/81820.html>.— ЭБС «IPRbooks»
9. Сакерина А.В. Торговое дело. Производственное обучение [Электронный ресурс]: Учебное пособие/ Сакерина А.В., Курганович Ю.Л., Усень Ю.А.— Электрон.текстовые данные.— Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2016.— 316 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67768.html>.— ЭБС «IPRbooks»
- 10.Цуранова С.П. Психология и этика деловых отношений. Практикум [Электронный ресурс]: Учебное пособие/ Цуранова С.П., Павлова И.М., Вашкевич А.С.— Электрон.текстовые данные.— Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2015.— 192 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67725.html>.— ЭБС «IPRbooks»

Методические указания для обучающихся по освоению модуля:

- 11.Методические рекомендации к практическим работам, утвержденные МК.
12. Методические рекомендации к самостоятельным утвержденные МК.

Периодические издания:

- 13.Современная конкуренция. [Электронный ресурс]: журнал. – М.: Синергия ПРЕСС. — ЭБС «IPRbooks»
- 14.Управление в современных системах. Издательство: Южно-Уральский институт управления и экономики. — ЭБС «IPRbooks»
- 15.Экономика и современный менеджмент: теория и практика. Издательство: Сибирская академическая книга. — ЭБС «IPRbooks»
- 16.Креативная экономика и социальные инновации: Издательство: Самарский институт - Высшая школа приватизации и предпринимательства. — ЭБС «IPRbooks»

Интернет-ресурсы:

24. Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ "О техническом регулировании" (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_40241/
25. Федеральный закон от 07.02.92№ 2300-1 "О защите прав потребителей" (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс].

- Режим доступа:
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/
26. Федеральный закон от 26.12.2008 N 294-ФЗ "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля" (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_83079/
27. ГОСТ Р 51304 – 2009. Услуги торговли. Общие требования. Введ. 2011-01-01. М.: Стандартинформ, 2010. 11 с. - Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=EXP;n=489511>

4.3 Общие требования к организации образовательного процесса

Для проведения практики разработана следующая документация:

- положение о практике;
- рабочая программа учебной практики;
- план-график консультаций и контроля выполнения программы практики;
- договоры с предприятиями по проведению практики;
- приказ о распределении студентов по базам практики.

В основные обязанности руководителя практики от АНПО «ИРБиС» входят:

- проведение практики в соответствии с содержанием тематического плана и содержания практики;
- установление связи с руководителями практики от организаций;
- разработка и согласование с организациями программы, содержания и планируемых результатов практики;
- осуществление руководства практикой;
- контролирование реализации программы и условий проведения практики организациями, в том числе требований охраны труда, безопасности жизнедеятельности и пожарной безопасности в соответствии с правилами и нормами, в том числе отраслевыми;
- формирование группы в случае применения групповых форм проведения практики;
- совместно с организациями, участвующими в организации и

проведении практики, организация процедуры оценки общих и профессиональных компетенций студента, освоенных им в ходе прохождения практики;

– разработка и согласование с организациями формы отчетности и оценочного материала прохождения практики.

Обучающиеся при прохождении практики обязаны:

– полностью выполнять задания, предусмотренные программой практики;

– соблюдать действующие в организациях правила внутреннего трудового распорядка;

– изучать и строго соблюдать нормы охраны труда и правила пожарной безопасности.

Базой практики являются площадки, предоставляемые предприятиями – социальными партнерами. Виды работ, выполняемые на рабочих местах во время прохождения практики, соответствуют ВПД «**Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров**».

4.4 Кадровое обеспечение образовательного процесса

Реализация программы практики обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю модуля.

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам):

Реализация ППСЗ по специальности обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение профессионального учебного цикла. Преподаватели получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

Инженерно-педагогический состав: дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин: «Технология организации продаж», «Мерчендайзинг», «Психология и этика профессиональной деятельности».

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

Показатели оценки результатов, формы и методы контроля

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	<ul style="list-style-type: none"> – демонстрация интереса к будущей профессии; – участие в кружковой работе 	Наблюдение и оценка деятельности обучающихся в процессе освоения ВПД
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	– выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области организации производственной деятельности структурного подразделения;	Анализ результатов выполнения практических работ, заданий внеаудиторной самостоятельной работы
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	– решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области организации производственной деятельности;	Наблюдение и оценка деятельности обучающихся в процессе освоения ВПД
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	<ul style="list-style-type: none"> – эффективный поиск необходимой информации; – соответствие выбранной информации действующему законодательству 	Наблюдение и оценка деятельности обучающихся

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	<ul style="list-style-type: none"> - активность и умение работать в группе; - коммуникабельность и взаимоуважение 	Наблюдение и оценка деятельности обучающихся в коллективе в процессе практических занятий и на практике
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, сознательно планировать повышение квалификации	<ul style="list-style-type: none"> - активность и целеустремленность; - обоснованность постановки цели и задач самообразования 	Наблюдение и оценка деятельности обучающихся

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 4.1. Содействовать покупке и продаже партий товаров (оптом), а также других видов продукции;	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрировать умения в установлении коммерческих связей; - заключать договора и контролировать их выполнение; - оформлять претензии 	Текущий контроль в форме: <ul style="list-style-type: none"> - устный и письменный опрос; - тестирование; - решение ситуационных задач; - оценка участия в ролевых (деловых) играх и тренингах;
ПК 4.2. Обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов, в том числе страховых и экспортных лицензий;	<ul style="list-style-type: none"> - использовать в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента; - соблюдать профессиональную этику и правила делового этикета в процессе делового общения 	<ul style="list-style-type: none"> - выполнение рефератов, докладов; - презентации; - составление первичной документации; - защита практических работ; - проверочные работы по темам МДК; - оценка выполнения заданий для самостоятельной работы.
ПК 4.3. Выполнять необходимую техническую работу при заключении	<ul style="list-style-type: none"> - использовать торгово-технологическое оборудование в процессе 	

соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации;	организации и управления торгово-сбытовой деятельности предприятия	Дифференцированный зачет по учебной практике.
ПК 4.4. Организовывать предоставление транспортных средств и обеспечение выполнения других условий, предусмотренных заключенными соглашениями, договорами и контрактами, оказывает помощь в доставке товаров.	-расчет основных показателей, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность предприятия	Дифференцированный зачет по МДК. Экзамен квалификационный по модулю.