Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 13 от 01 августа 2023 г.,
протокол № 07 от 29 марта 2024 г.,
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
_____Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» (МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности; МДК.01.02 Организация торговли; МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда; ПП.01.01 Производственная практика (по профилю специальности); ПМ.01.ЭК Экзамен квалификационный)

Специальность: ***38.02.04 Коммерция (по отраслям)***
Квалификация выпускника: ***менеджер по продажам***
Форма обучения: ***заочная***

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 02C18481005DB3E89B4ECFE9757A453BC1
Владелец: УСАЧЁВ ПАВЕЛ АЛЕКСАНДРОВИЧ
Действителен: с 19.09.2025 до 19.12.2026

Москва 2025

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 501FF1003FB3EB8C4EDC9ADF471C38C4
Владелец: Вепринцева Юлия Владимировна
Действителен: с 20.08.2025 до 20.08.2026

Содержание

I. Паспорт программы профессионального модуля 3
II. Результаты освоения профессионального модуля 4
III. Структура и содержание профессионального модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» 8
IV. Условия реализации программы 33
V. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля 43
Приложения 126

I. Паспорт программы профессионального модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»

Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15.05.2014 и является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности в части освоения вида деятельности: «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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 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, 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

Место профессионального модуля в учебном процессе

Профессиональный модуль ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» относится к разделу профессиональных модулей профессионального учебного цикла учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), включает в себя: изучение МДК.01.01 «Организация коммерческой деятельности», МДК.01.02 «Организация торговли», МДК.01.03 «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда» и прохождение производственной практики (по профилю специальности).

Цели освоения профессионального модуля – требования к результатам освоения

Целью изучения профессионального модуля является формирование у студентов специальных знаний, принципов и навыков в области торгово-сбытовой деятельности, а также представлений о сфере торговли и ее взаимодействии с поставщиками и покупателями.

Задачи профессионального модуля:

- сочетание практического обучения с теоретической подготовкой студентов;
- использование в обучении достижений науки и техники, передового опыта организации коммерческой деятельности и технологий торговли, методов технического оснащения торговых предприятий.

Цели и задачи производственной практики (по профилю специальности)

Цель производственной практики (по профилю специальности)- формирование у обучающегося общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта в рамках профессионального модуля ОПОП СПО в области торгово-сбытовой деятельности, предусмотренных ФГОС СПО по специальности.

Задачи производственной практики (по профилю специальности):

1. Применение специальных теоретических знаний, полученных в рамках профессионального модуля, при выполнении конкретных функциональных обязанностей менеджера по продажам.
2. Освоение современных методов и торговых технологий, используемых в практической деятельности конкретной коммерческой организации.
3. Развитие коммуникативных умений с учетом специфики деятельности работников сферы торговли, усвоение этических правил, норм и принципов в профессиональной деятельности.
4. Приобретение опыта организационной работы и координации деятельности с поставщиками и покупателями.
5. Развитие навыков профессиональной рефлексии.

II. Результаты освоения профессионального модуля

В результате освоения профессионального модуля, обучающийся должен:

иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;

•выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;

•эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;

уметь:

•устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;

•управлять товарными запасами и потоками;

•обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;

•оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;

•устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

•эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;

•применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику.

знать:

•составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;

•нормативно-правовое регулирование коммерческой деятельности;

•систему инфраструктуры потребительского рынка;

•организацию торговли в предприятиях оптовой и розничной торговли и их классификацию;

•услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;

•правила торговли;

•классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;

•организационные и правовые нормы охраны труда;

•причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;

•технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

Компетенции, формируемые в результате освоения профессионального модуля

Процесс изучения дисциплин и прохождения практик профессионального модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью», направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

В результате освоения профессионального модуля, в части МДК.01.01 «Организация коммерческой деятельности», МДК.01.02 «Организация торговли», МДК.01.03 «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда», студент должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
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 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 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
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.

В результате освоения профессионального модуля, в части ПП.01.01 Производственная практика (по профилю специальности)», студент должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
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 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 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
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.

III. Структура и содержание профессионального модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»

Объем профессионального модуля

Наименование	Квалификация
	Менеджер по продажам
	часов
Максимальная нагрузка обучающихся по ПМ.01, в том числе	**318**
МДК.01.01, обязательная нагрузка	114
МДК.01.02, обязательная нагрузка	127
МДК.01.03, обязательная нагрузка	77
Учебная практика	-
Производственная практика (по профилю специальности)	72
Самостоятельная работа	**286**
Консультация	**2**
Экзамен квалификационный	**-**

Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов *(макс. учебная нагрузка и практики)*	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)						Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося				Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, Часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Консультации	Всего, Часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6		7	8	9	10
	ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»									
ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ПК 1.1 - ПК 1.10	**МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности**	**114**	16	2	8	2	98			
ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10	**МДК.01.02 Организация торговли**	**127**	8	2	-	-	119			
ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 07, ОК 09 ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.10	**МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда**	**77**	8	6	-	-	69			
ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10	**Производственная практика (по профилю специальности)**, часов	**72**								72
	Всего:	**318**	**32**	**10**	**8**	**2**	**286**			**72**

Содержание обучения по профессиональному модулю

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности		**114**		
Тема 1.1. Методологические основы коммерческой деятельности. Формируемые компетенции: ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ПК 1.7, ПК 1.8	***Содержание учебного материала***	**1**		
	1. **Введение** в дисциплину. Роль и место дисциплины в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы по специальности в сфере профессиональной деятельности. Роль коммерции в социально-экономическом развитии общества.		1	
	2. Коммерческая деятельность: цели, задачи, принципы, виды		1	
	3. Сферы применения коммерции. Сущность, содержание и роль коммерческой деятельности в отраслях экономики. Отраслевая структура. Система показателей, характеризующих отраслевую структуру.		1	
	4. Инфраструктура, методы, инновации в коммерческой деятельности.		1	
	5. Государственное регулирование коммерческой деятельности		2	
	Практические занятия	**1**		**25**
	1. **Практикум по решению задач** Расчет показателей, характеризующих отраслевую структуру.			5
	2. Разработка схемы взаимоотношений коммерческого предприятия с окружающей средой			5
	3. **Семинар на тему:** Концепция и роль коммерческой деятельности в социально - экономическом развитии общества. **Доклады с презентациями**			5
	3. ***Тест*** №1.			10
	Самостоятельная работа:	**25**		**5**
	1 Работа с учебной литературой Подготовка доклада к семинару. Подготовка к тестированию Подготовка к практикуму по решению задач ***Написание эссе на темы*** *(на выбор):* - Тенденции и перспективы развития коммерческой деятельности в России; - Факторы, определяющие результаты			

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
		коммерческой деятельности; - Цели и задачи государственного регулирования коммерческой деятельности; - Обоснование необходимости государственной поддержки малого бизнеса; - Взаимодействие коммерческого предприятия с внешней средой			5
Тема 1.2. Организации коммерческой деятельности в отрасли Формируемые компетенции: ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.6	***Содержание учебного материала***		**1**		
	1.	Сущность и содержание коммерческой деятельности в оптовой и розничной торговле. Субъекты и объекты коммерческой деятельности			
	2.	Выбор организационно правовой формы торговли. Организационные структуры управления коммерческого предприятия			
	3.	Выбор рынков сбыта. Подготовка организации к добровольной сертификации услуг			
	4.	Коммерческие риск и способы их уменьшения			
	Практические занятия				**25**
	1.	***Ситуационный практикум:*** «Выбор коммерческих партнеров и принятие коммерческих решений с учетом коммерческих рисков».			5
	2.	Расчет уставного капитала, номинальной стоимости акций, дивидендов торговых предприятиях разных организационно правовых форм.			
	3.	***Групповая дискуссия*** Коммерческие риски и способы их уменьшения.			10
	4.	***Тест №2***			10
	Самостоятельная работа		**25**		**5**
	Работа с учебной литературой Подготовка к ситуационному практикуму Подготовка к семинару Подготовка к тестированию Конспект. Разработка организационной структуры коммерческого предприятия **Написание э*ссе на темы (на выбор)*** 1.Каковы на ваш взгляд причины возникновения рисков в коммерческой				5

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	деятельности в современной экономике? 2.Охарактеризуйте источники возникновения рисков в коммерции. 3. Влияние воздействия внешних факторов на потребительское поведение и деятельность коммерческих организаций в современной России. 4.Опишите и обоснуйте управленческие решения по предотвращению и снижению коммерческих рисков. 5.В современной России достаточно сложная политическая и экономическая атмосфера. Можно ли рассматривать ее как фактор возникновения коммерческого риска? Охарактеризуйте труднорегулируемые и неуправляемые факторы, влияющие на коммерческий риск. 6.Опишите организационно-правовые формы коммерческих организаций. Составьте сравнительную характеристику. Какая форма является наиболее оптимальной (на основе данных Росстата)			
Тема 1.3. Технологии коммерческой деятельности в сфере торговли Формируемые компетенции: ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05 ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10	***Содержание учебного материала***	**1**		
	1. Материально техническая база коммерческой деятельности: основные фонды и нематериальные активы		1	
	2. Технологии организации коммерческой деятельности в торговле. Организация коммерческой работы по оптовым закупкам и розничным продажам		2	
	3. Взаимосвязь розничных торговых сетей с поставщиками. Каналы распределения.		2	
	4. Товарная и ассортиментная политика в оптовой и розничной торговле. Методы стимулирования продаж		2	
	5 Экономические показатели коммерческой деятельности			
	Практические занятия			**15**
	1. ***Практикум по решению задач*** *МТБ*			5
	2. ***Практикум по решению задач*** *АВС – анализ*			5
	3. ***Тест:*** Тест №3.			5
	Самостоятельная работа	**24**		

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Работа с учебной литературой Подготовка к тестированию Подготовка к практикуму по решению задач Составление аналитических отчетов на основе анализа экономических показателей коммерческой деятельности			
Тема 1.4. Организация коммерческой деятельности по работе с контрагентами. Формируемые компетенции: ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06 ПК 1.1, ПК 1.9, ПК 1.7	***Содержание учебного материала***	**1**		
	1. Системный подход к формированию хозяйственных связей в торговле. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочной и сбытовой деятельности		1	
	2. Переговоры как часть коммерческой деятельности. Методы ведения переговоров			
	2. Виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров. Ответственность сторон за нарушение условий договора.		2	
	Практические занятия	**1**		**20**
	1. *Организация хозяйственных связей в торговле*.			
	2. Ролевая игра *Ведение переговоров.*			5
	3. *Составление коммерческого договора*			5
	4. ***Тест:*** Тест №4.			10
	Самостоятельная работа	**24**		**5**
	Работа с учебной литературой Подготовка докладов с презентацией к семинарскому занятию Подготовка к тестированию ***Конспект***. Подготовка документации, сопровождающей переговоры. Составление примеров договоров			5
	Консультация	**2**		
Самостоятельная работа при изучении раздела 1 МДК 01.01 -Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателям). -Подготовка к практическим занятиям с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к защите. -Прочтение дополнительной литературы по актуальным проблемам коммерческой деятельности и составление кратких обзоров				

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	(докладов) с последующим обсуждением на практических занятиях и семинарах. - Работа над курсовым проектом. *Написание конспектов по темам:* • Государственное регулирование коммерческой деятельности; • Коммерческие риски и пути их снижения; • Материально техническая база коммерческой деятельности • Подготовка документации, сопровождающей переговоры. Составление примеров договоров			
	Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовому проектированию (курсовой работе) **Тематика курсовых проектов (курсовых работ)** 1. Коммерческие риски в современной торговле и пути их снижения 2. Розничная торговля: сущность, функции и тенденции развития в России 3. Особенности коммерческой деятельности в сфере оптовой торговли 4. Особенности коммерческой деятельности в сфере розничной торговли 5. Организация коммерческих сделок в сфере торговле 6. Электронная коммерция как прогрессивная форма развития торговли 7. Формирование экономических ресурсов и их влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия 8. Субъекты и объекты коммерческой деятельности в торговле 9. Анализ влияния факторов внешней и внутренней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности 10. Анализ экономических показателей коммерческой деятельности предприятия 11. Анализ и тенденции развития сетевой розничной торговли (на примере розничной торговой сети) 12. Методы стимулирования продаж в розничной торговле как инструмент коммерческой деятельности 13. Организация хозяйственных связей в торговле 14. Договоры в коммерческой деятельности 15. Организация закупочной работы коммерческой организации 16. Особенности коммерческой деятельности в сфере малого бизнеса 17. Сравнительная характеристика организационно-правовых форм коммерческих организаций 18. Формы и методы организации розничной продажи товаров. 19. Мерчендайзинг как система активного продвижения товаров к покупателю в организации коммерческой деятельности 20. Организация выставочно-ярмарочной деятельности 21. Инновационные технологии в сфере торговле 22. Собственная торговая марка как инструмент коммерческой деятельности 23. Коммерческая информация и ее защита			

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
24. Коммерческая деятельность по управлению товарными ресурсами. 25. Анализ взаимодействия коммерческой организации с внешней средой					
МДК 01.02 Организация торговли			**127**		
Тема 2.1. Торговля как сфера обращения товаров и услуг и ее роль в системе общественного воспроизводства Формируемые компетенции: ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 09, ПК 1.4, ПК 1.8	***Содержание учебного материала***		**1**		
	1.	**Введение**. Роль и место знаний по дисциплине в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы по специальности в сфере профессиональной деятельности. Предмет и задачи курса «Организация торговли».		1	
	2.	Сущность, виды и принципы функционирования торговли как сферы обращения товаров и услуг		2	
	3.	Специфические функции и роль торговли как вида экономической деятельности в системе общественного воспроизводства.		1	
	4.	Современное состояние и перспективы развития торговли в России.		2	
	5.	Нормативно правовое регулирование торговой деятельности. Механизм регулирования торговой деятельности в России: основные направления, принципы, методы			
	Практические занятия		**1**		**20**
	1.	***Практикум по решению задач***: определение показателей, характеризующих положение организаций оптовой и розничной торговли в отрасли; *расчетно графическая работа*: выявление тенденций изменения структуры потребления и предложения на основе данных Росстата (www.gks.ru			5
	2	***Семинар на тему:*** Торговля: сущность, функции и роль в социально экономическом развитии страны. ***Подготовка докладов к семинару на темы***: • Место и роль отрасли торговли в национальной экономике. • Факторы, влияющие на развитие			5

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	отрасли торговли. • Современное состояние торговли и задачи ее развития			
	3. ***Тест***			5
	Самостоятельная работа	15		
	Написание **эссе по темам**: • Анализ развития торговли в условиях цифровизации экономики • Характеристика потребительской корзины в РФ. • Тенденции развития онлайн и офлайн торговли • Ретроспектива возникновения товарных рынков Работа с учебной литературой Подготовка докладов к семинару Подготовка к тестированию Подготовка к практикуму по решению задач			5
Тема 2.2. Потребительский рынок: сущность и принципы функционирования Формируемые компетенции: ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 07 ПК 1.4, ПК 1.5	***Содержание учебного материала***	**1**		
	1. Истоки возникновения и условия формирования рынка товаров и услуг в России		1	
	2. Характерные черты и основные тенденции развития потребительского рынка		1	
	3. Инфраструктура и основные элементы потребительского рынка.		2	
	4. Факторы внешней среды, оказывающие влияние на развитие потребительского рынка и торговли в России.		2	
	Практические занятия			**15**
	1. ***Семинар на тему:*** Инфраструктура потребительского рынка и институциональная структура отрасли торговли. ***Подготовка докладов с презентациями к семинару по темам***: • Инфраструктура потребительского рынка в России; • Товарное предложение и насыщенность потребительского рынка. • Современная конъюнктура товарных рынков • Ретроспектива развития торговли в России			5

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	2. ***Ситуационный практикум:*** Определение емкости и конъюнктуры рынка потребительских товаров			5
	3. ***Тест***			5
	Самостоятельная работа	**15**		**5**
	Написание ***эссе*** *на темы*: Изменение конъюнктуры потребительского рынка в условиях влияния факторов внешней среды в сфере торговли Инновационные технологии в торговле Работа с учебной литературой Подготовка к ситуационному практикуму Подготовка докладов к семинару Подготовка к тестированию			5
Тема 2.3. Субъекты торговли в системе потребительского рынка. Формируемые компетенции: ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09 ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.8	***Содержание учебного материала***	**1**		
	1. Торговая организация как субъект потребительского рынка.		1	
	2. Классификация торговых организаций. Основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией. Изучение основных положений ГОСТа «Торговля, термины, определения»		2	
	3. Розничные торговые сетевые структуры: принципы функционирования		2	
	4. Субъекты малого бизнеса в торговле		1	
	5. Потребители как субъекты отношений в системе потребительского рынка			
	Практические занятия	**1**		**15**
	1. ***Семинар на тему:*** Виды торговых организаций на потребительском рынке и тенденции их развития. ***Подготовка докладов по темам к семинарскому занятию*** Тенденции потребительского поведения Ключевые критерии выбора торговых предприятий потребителями Форматы торговых предприятий			5
	2. **Практикум по решению задач:** - Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля.Термины. Определения» - Расчетно- аналитическое задание**:** Выявление тенденций изменения			5

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
		институциональной структуры торговли и роли субъектов потребительского рынка			
	3	***Тест***			5
	Самостоятельная работа		**15**		
	Работа с учебной литературой Подготовка докладов к семинару Подготовка к тестированию Подготовка к практикуму по решению задач				
Тема 2.4. Объекты торговой деятельности. Формируемые компетенции: ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 09 ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.8	***Содержание учебного материала***		**1**		
	1.	Товары и услуги как объекты торговой деятельности и их классификация. Характеристика потребительских товаров		2	
	3.	Товарная политика и принципы формирования ассортимента в организациях розничной и оптовой торговли.		2	
	4.	Товарные ресурсы: сущность и источники поступления		1	
	5.	Управление товарными запасами и потоками.		1	
	Практические занятия				**10**
	1.	***Семинар на тему:*** Формирование ассортимента в торговых организациях. ***Подготовить доклады с презентациями к семинару на темы:*** • Товарные запасы и ассортимент торговых организаций; • Товарное обеспечение предприятий торговли.			5
	2.	***Ситуационный практикум:*** Выявление товарных категорий в предприятиях розничной торговли. АВС-анализ товарных групп			5
	Самостоятельная работа		15		
	Работа с учебной литературой Подготовка к ситуационному практикуму Подготовка докладов к семинару				
Тема 2.5. Ресурсы торговли Формируемые компетенции: **Тема 2.6. Организация**	***Содержание учебного материала***		**1**		
	1.	Торговое оборудование как элемент основных фондов торгового предприятия и расчет эффективности их использования		2	
	2.	Оборотные средства торговых		2	

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
оптовой торговли Формируемые компетенции: ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 07, ОК 09, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.9, ПК 1.10		организаций и оценка эффективности их использования			
	3.	Трудовые ресурсы торговых организаций		1	
	4.	Источники формирования финансовых ресурсов организаций торговли		1	
	5.	Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле			
	Практические задания				**10**
	1.	***Семинар на тему:*** Ресурсный потенциал торговли. Доклады с презентацией на семинарском занятии			5
	2.	***Практикум по решению задач:*** расчет амортизационных отчислений по основным фондам в торговле; расчет оборачиваемости оборотных средств в торговле; расчет эффективности использования основных и оборотных средств в торговле расчет производительности труда работников торговли на основе данных Росстата (www. gks.ru).			5
	Самостоятельная работа		15		
	Работа с учебной литературой Подготовка к семинару Подготовка к тестированию Подготовка к практикуму по решению задач				
	Содержание учебного материала				
	1.	Сущность, функции и виды оптовой торговли. Основные оптовые структуры на потребительском рынке		1	
	2.	Инфраструктура оптовой торговли: товарные биржи, торговые дома, аукционы, оптовые рынки, ярмарки и выставки.		1	
	3.	Технология складских операций и организация товародвижения и товароснабжения розничной торговой сети.		2	
	Практические задания				**10**
	1.	Семинар «Инфраструктура оптовой торговли ***Подготовка докладов с презентацией на темы:*** • Биржевая торговля			5

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	• Торговля на аукционах • Выставочно-ярмарочная торговля			
	2. ***Тест***			5
	Самостоятельная работа	15		
	Работа с учебной литературой Подготовка докладов к семинару Подготовка к тестированию			
Тема 2.7. Организация розничной торговли Формируемые компетенции: ***Тема 2.8. Экономические показатели деятельности торговли*** Формируемые компетенции: ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 09, ПК 1.8	***Содержание учебного материала***	**1**		
	1. Содержание торгово-технологических процессов и операций в организациях розничной торговли. Приемка товаров по количеству и качеству в торговом предприятии. Подготовка товаров к продаже.		2	
	2. Организация розничной торговли в магазине: формы и методы продажи товаров		2	
	3. Классификация услуг розничной торговли. Основные и дополнительные услуги.			
	4. Правила торговли. Закон о Защите прав потребителей		2	
	Практические задания			**10**
	1. ***Практикум по решению задач:*** Торгово - технологические процессы и операции в торговых организациях			5
	2. ***Деловая игра***			5
	Самостоятельная работа	**14**		
	Работа с учебной литературой Подготовка к семинару Подготовка к тестированию			
	Содержание учебного материала			
	1. Товарооборот как основной экономический показатель торговой деятельности: сущность, состав, структура, виды, анализ и оценка.		1	
	2. Доходы и расходы организаций торговли. Издержки обращения		1	
	3. Прибыль и рентабельность торговых предприятий.		2	
	Практические задания			**5**
	1. ***Практикум по решению задач***: *Расчетно- графическая работа:* Оценка динамики и структуры оборота			5

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	розничной торговли - анализ выполнения плана товарооборота; -анализ выполнения плана прибыли; -расчет рентабельности продаж. -расчет оптовых и розничных цен на потребительские товары на основе себестоимости и издержек обращения; - оценка конверсии			
	Самостоятельная работа	14		
	Работа с учебной литературой Подготовка к практикуму по решению задач			
Самостоятельная работа при изучении раздела 2 МДК 01.02				
- Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателям). -Подготовка к практическим занятиям с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к защите. -Прочтение дополнительной литературы по актуальным проблемам коммерческой деятельности и составление кратких обзоров (докладов) с последующим обсуждением на практических занятиях и семинарах. - Подготовка к эссе по темам: - Написание конспектов по темам: Состояние и перспективы развития торговли в России; Цели и задачи торговых организаций на потребительском рынке; Торговое предприятие как имущественный комплекс; Торговая организация как субъект гражданских правоотношений; Сущность и формы товарной политики торговой организации; Производительность труда работников торговли Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству на складе. Приемка, размещение и хранение товаров. Принципы и формы товародвижения. Оптовый товарооборот: складской и транзитный. Экономические методы регулирования сферы товарного обращения; Правовые основы государственного регулирования торговой деятельности в России (в соответствии с ФЗ №381 от 28.12.2009г. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в России»); Антимонопольное законодательство (ФЗ №135 «О защите конкуренции»); Формирование механизма защиты интересов потребителей (в соответствии с Законом РФ от 7.02.1992г. № 2300 1 «О защите прав потребителей»).			
МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		**77**		

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Тема 3.1. Специфика организации торговли Классификация торгово-технологического оборудования как объекта технического оснащения. **Тема 3.2. Торговое немеханическое оборудование (торговая мебель).** Формируемые компетенции: ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 07, ОК 09 ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.10	***Содержание учебного материала***		1		
	1.	Особенности торговых организаций как объектов оснащения торгово-технологическим оборудованием. Виды, типы торговых организаций.		1	
	2.	Управление торгово -технологическим процессом.		1	
	3.	Классификация торгово технологического оборудования.		2	
	4.	Требования к торгово технологическому оборудованию.		2	
	Практические занятия		**1**		**13**
	1.	***Семинар на тему:*** Торгово - технологическое оборудование: классификация и требования, предъявляемые к нему. ***Подготовка докладов на темы***: • Роль технического оснащения организаций торговли в повышении эффективности торгово- сбытовой деятельности. • Современное техническое оснащение торговых организаций в России и перспективы его развития. Виды торгово -технологического оборудования			5
	2.	***Тест:*** тест № 1.			5
	3.	***Практикум по решению задач***			3
	Самостоятельная работа		8		**3**
	Работа с учебной литературой Подготовка докладов к семинару Подготовка к тестированию Подготовка к практикуму по решению задач *Подготовка* ***эссе*** *по теме «Инновации в оснащении торгово- технологическим оборудованием».*				3
	Содержание учебного материала				
	1.	Назначение, классификация и требования, предъявляемые к торговой мебели.		2	
	2.	Типизация, унификация и стандартизация торговой мебели.			
	3.	Мебель для приема, хранения и подготовки товаров к продаже; для торговых залов магазинов; для складских			

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
		и технологических помещений; для рыночной и уличной торговли.			
	Практические занятия				**14**
	1.	***Семинар на тему:*** Классификация торговой мебели и требования, предъявляемые к ней. Подбор, размещение и использование торговой мебели. ***Подготовка докладов по темам****:* • Типизация и стандартизация торговой мебели. • Мебель для приемки, хранения и презентации товаров. • Мебель для торговых залов, магазинов. • Мебель для складских и технологических помещений. Мебель для рыночной и уличной торговли		1	5
	2.	***Ситуационный практикум***			4
	3.	***Тест****:* тест № 2.			5
	Самостоятельная работа		8		
	Работа с учебной литературой Подготовка докладов к семинару Подготовка в ситуационному практикуму Подготовка к тестированию				
Тема 3.3. Механическое оборудование. Оборудование для товарной обработки продукции. Оборудование для фасовки и упаковки. **Тема 3.4. Подъемно транспортное оборудование.** Формируемые компетенции: ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 07, ОК 09 ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.10	***Содержание учебного материала***				
	1.	Общие сведения о машинах и механизмах.		2	
	2.	Оборудование для организации процессов подготовки товаров к продаже, технологического оборудования, помещений.			
	3.	Универсальное и специальное оборудование.			
	Практические занятия		**1**		**10**
	1.	***Семинар на тему:*** Классификация механического оборудования и правила его безопасной эксплуатации. ***Подготовка докладов по темам*:** Механическое оборудование для товарной обработки продукции; Моечное технологическое оборудование; Оборудование для фасовки и упаковки. Оборудование для маркировки товаров			5

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	2. ***Тест**:* тест № 3.			5
	Самостоятельная работа	8		
	Работа с учебной литературой Подготовка докладов к семинару Подготовка к тестированию			
	Содержание учебного материала			
	1. Назначение и классификация подъемно транспортного оборудования.			
	2. Грузоподъемные машины и механизмы.			
	3. Транспортирующие машины и механизмы непрерывного и периодического действия.			
	4. Погрузочно разгрузочные машины и механизмы.			
	5. Роботы и манипуляторы.			
	Практические занятия	1	2	**10**
	1. ***Семинар на тему:*** Назначение и классификация подъемно транспортного оборудования и требования, предъявляемые к нему. ***Подготовка докладов с презентацией по темам*:** • Грузоподъемные машины и механизмы • Конвейеры – транспортирующие машины и механизмы непрерывного действия • Транспортирующие машины и механизмы периодического действия			5
	2. ***Тест для самопроверки**:* тест № 4.			5
	Самостоятельная работа	**8**		
	Работа с учебной литературой Подготовка докладов к семинару Подготовка к тестированию			
Тема 3.5. Холодильная техника в торговле. Формируемые компетенции: ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 07, ОК 09 ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.10	***Содержание учебного материала***			
	1. Значение холода для сохранения продуктов.		2	
	2. Классификация холодильного оборудования.			
	3. Холодильные витрины, прилавки, прилавки витрины, шкафы, камеры.			
	4. Правила загрузки холодильного оборудования.			
	Практические занятия	**1**		**9**
	1. ***Семинар на тему:*** Классификация			5

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Тема 3.6. Тепловое оборудование Формируемые компетенции: ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 07, ОК 09 ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.10		холодильного оборудования и технические требования к нему. ***Подготовка докладов по темам:*** • Холодильные витрины, прилавки и прилавки витрины; • Холодильные шкафы и холодильные камеры; Правила загрузки холодильного оборудования. Причины образования «шубы» и способы ее удаления			
	2.	***Ситуационный практикум*** Заключение договора на оснащение холодильным оборудованием организаций розничной торговли различных видов и типов.			4
	Самостоятельная работа		8		**3**
		Работа с учебной литературой Подготовка докладов к семинару Подготовка к ситуационному практикуму Подготовка к тестированию ***Подготовка эссе по темам:*** • Значение холода для сохранения продуктов. • Характеристика источников охлаждения; машинные холодильные агенты. • Критерии выбора холодильных витрин, прилавков, шкафов и камер для магазинов различного формата.			3
	Содержание учебного материала				
	1.	Классификация теплового оборудования.		1	
	2.	Устройство и принципы работы оборудования с электрическим нагревом.			
	3.	Характеристика отдельных видов теплового оборудования.			
	Практические занятия		**1**		**10**
	1.	***Семинар на тему:*** Классификация теплового оборудования и применение его в торговле. ***Подготовка докладов по теме:*** Современное оснащение торговых организаций тепловым оборудованием и перспективы развития			5
	2.	***Тест:*** тест № 6.			5
	Самостоятельная работа		**8**		

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
		Работа с учебной литературой Подготовка докладов к семинару Подготовка к тестированию			
Тема 3.7. Приборы и оборудование для измерения количества и качества товаров. Весоизмерительное оборудование. Инвентарь организаций торговли. **Тема 3.8. Оборудование для расчетов с покупателями (контрольно-кассовое оборудование). Торговые автоматы.** **Тема 3.9. Охрана труда и техника безопасности.** Формируемые компетенции: ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 07, ОК 09 ПК 1.2, ПК 1.10	***Содержание учебного материала***				
	1.	Роль и значение весоизмерительного оборудования.		1	
	2.	Классификация весоизмерительного оборудования.			
	3.	Различные виды весов: настольные механические, настольные электронные, товарные механические и электронные, автомобильные весы, вагонные весы.			
	4.	Назначение и классификация торгового инвентаря.			
	Практические занятия		**1**		**10**
	1.	***Семинар на тему:*** Роль и классификация весоизмерительного оборудования. ***Подготовка докладов по темам:*** • Виды весов и их устройство • Автомобильные и вагонные весы • Электронные товарные весы и весорегистрирующие электронные комплексы			5
	2.	***Тест для самопроверки:***			5
	Самостоятельная работа		7		
		Работа с учебной литературой Подготовка докладов к семинару Подготовка к тестированию			
	Содержание учебного материала				
	1.	Назначение, классификация и требования, предъявляемые к контрольно-кассовому оборудованию.		1	
	2.	Устройство и принципы работы контрольно-кассовых аппаратов..			
	3.	Виды контрольно-кассовых аппаратов. Торговые автоматы.			
	Практические занятия				**5**
	1.	***Семинар на тему:*** Назначение, классификация и требования, предъявляемые к контрольно-кассовому оборудованию. ***Подготовка докладов с презентацией по темам***: • Классификация контрольно-кассового			5

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
		оборудования и индексация контрольно-кассовых машин; • Виды контрольно-кассовых аппаратов; • Типовой автоматизированный комплекс торговой организации; • Расчетный узел торгового объекта.			
	Самостоятельная работа		7		**3**
		Работа с учебной литературой Подготовка докладов к семинару Подготовка к тестированию ***Написание эссе по темам:*** • Организация денежных расчетов с покупателями и перспективы безналичных расчетов в РФ • Совершенствование организации денежных расчетов и развитие оснащения торговых организаций современным контрольно-кассовым оборудованием. • Перспективы развития вендинговой торговли в Российской Федерации • Зарубежная практика вендинговой торговли • Особенности вендинговой торговли продуктами питания.			3
	Содержание учебного материала				
	1.	Необходимость соблюдения правил охраны труда и требований техники безопасности при эксплуатации всех видов торгово технологического оборудования.		1	
	2.	Санитарные требования к торгово технологическому оборудованию и инвентарю.			
	3.	Меры пожарной безопасности.			
	4.	Изучение «Инструкции по охране труда для работников торговли и общественного питания».			
	Практические занятия				**10**
	1.	***Семинар на тему:*** Правила охраны труда и требования техники безопасности при эксплуатации торгово-технологического оборудования. Инструкция по охране труда для работников торговли и общественного питания»			5

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Подготовка докладов по темам: Санитарные требования к торгово-технологическому оборудованию и инвентарю. Меры пожарной безопасности			
	2. ***Тест для самопроверки***			5
	Самостоятельная работа	7		
	Работа с учебной литературой Подготовка докладов к семинару Подготовка к тестированию			
Самостоятельная работа при изучении МДК.01.03 -Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателям). 1. Конспект по теме обязанности и ответственности работника в сфере трудовых отношений и охраны труда 2. Конспект по теме основные обязанности работодателя в сфере охраны труда 3. Конспект по теме холодильное оборудование - Подготовка к практическим занятиям с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к защите. -Прочтение дополнительной литературы по актуальным проблемам коммерческой деятельности и составление кратких обзоров (докладов) с последующим обсуждением на практических занятиях и семинарах Написание эссе по темам: • Необходимость подъемно транспортного оборудования на торговых предприятиях • Эволюция контрольно-кассовых машин • Роль и назначение мебели для торговых организаций • Экономический эффект и экономическая эффективность мероприятий по обеспечению требований охраны и улучшению условий труда • Необходимость соблюдения противопожарных норм безопасности • Обязанность работодателя по обеспечению безопасности труда.		**69**		
Производственная практика (по профилю специальности)		**72**		**100**
Виды работ по производственной практике (по профилю специальности) Изучение общей информации об организации и организационной структуре торгового предприятия – объекта практики. Приобретение умений идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли: Дать общую организационную характеристику исследуемого торгового предприятия по плану: - фирменное наименование; - организационно-правовая форма;				Форма отчетности отчет по практике

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	- место расположения; - год создания; - направление коммерческой деятельности; - виды экономической деятельности (ОКВЭД); - форма предпринимательства (крупный, средний или малый бизнес); - вид, тип торговой организации; - специализация по товарному профилю. Приобретение умений применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения: Проанализировать организационную структуру торговой организации, указать ее тип. Описать место, функции и задачи основных структурных подразделений в организационной структуре управления торговым предприятием, которое вы исследуете в период прохождения практики. Отобразить графически организационную структуру управления организацией – объекта практики. Изучить деятельность коммерческой службы организации (отдел продаж, отдел закупок и др.), выявить цели, задачи, структуру, типовые должностные характеристики (инструкции), описать принципы взаимодействия с другими структурными подразделениями торгового предприятия. Ознакомиться с типовыми должностными обязанностями менеджера по продажам. Проанализировать внутренние и внешние информационные источники (законодательные акты, учредительные документы, приказы, договоры и др.), регламентирующие работу и определяющие особенности торговой организации, функционирования основных структурных подразделений. Сбор информации об объекте практики и анализ содержания источников. Приобретение умений участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции: Ознакомиться с порядком заключения хозяйственных договоров и методами организации коммерческих связей в исследуемой торговой организации: - исследовать принципы работы с деловыми партнерами, методы установления контактов с ними, приемы и средства делового общения; - выявить перечень основных поставщиков организации. Определить характер коммерческих связей с поставщиками; - охарактеризовать виды договоров в торговле; - изучить организацию, порядок и сроки заключения договора-поставки, купли-продажи (контрактов, сделок, закупочных актов и др.). Описать последовательность действий при заключении договоров. Представить в отчете о прохождении практики копии форм			

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	договоров. Изучить договорную переписку. Охарактеризовать виды деловых писем. Проанализировать и сформулировать выводы о соответствии ее содержания требованиям законодательных и нормативных актов. Изучить порядок работы с поставщиками товаров и основы документального оформления договорных отношений. Выявить возможные критерии выбора поставщиков. Составить схему этапов работы торгового предприятия с поставщиками, установить фактический порядок поставки товаров и условия их оплаты поставщикам. Привести примеры сопроводительных документов поставки товаров. Сформулировать выводы. Предложить свои методы взаимоотношений между торговой организацией и поставщиками. Приобретение умений принимать участие в подготовке организации к добровольной сертификации услуг: Изучение нормативно-правовой базы регулирования торговой деятельности: Изучить работу по подготовке организации к добровольной сертификации услуг. Кратко описать процедуру оформления сертификата. Представить в отчете о прохождении практики копию сертификата соответствия. Ознакомиться с порядком проведения государственного контроля (надзора) за соблюдением обязательных требований, технических регламентов, Правилами торговли, Федеральными законами ФЗ – 381 «О государственном регулировании торговой деятельности в Российской Федерации», «О защите прав потребителей», «О техническом регулировании», ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного и муниципального контроля (надзора)» (от 29.12.2008 № 294-ФЗ). Ознакомиться с порядком проведения производственного и внутрифирменного контроля за формированием ассортимента, обеспечением надлежащего качества и сохраняемости товаров, бесперебойного снабжения предприятия товарами. Ознакомиться с нормативными документами, определяющими порядок организации и проведения производственного контроля («Организация и проведение производственного контроля за соблюдением санитарных правил и выполнением санитарно-противоэпидемических (профилактических) мероприятий СП. 1.1.1058-01»). Экспериментально-практическая работа. Приобретение необходимых знаний, умений и практического опыта работы по специальности в рамках освоения вида деятельности ВД 1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью. Приобретение умений оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: Ознакомиться с основными услугами торговой организации, составить перечень основных торговых услуг, оказываемых			

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	исследуемым предприятием (согласно нормативным документам - ГОСТ «Торговля. Термины. Определения»). Ознакомиться с дополнительными коммерческими услугами исследуемой организации: информационными, рекламными, консультативными, посредническими. Исследовать и описать предоставляемые анализируемым предприятием услуги. Ознакомиться с операциями предпродажной подготовки (сортировка, комплектация, формирование товарного ассортимента, упаковка и др.). Предложить свои варианты оказания дополнительных коммерческих услуг. Результат оформить в таблицу «Основные и дополнительные услуги торговой организации». Ознакомиться с правилами продажи товаров на исследуемом предприятии. Охарактеризовать методы продажи товаров. Исследовать материально-техническую базу анализируемой торговой организации, описать основные группы помещений. Исследовать показатели использования торговой площади (установочная площадь, экспозиционная площадь). Описать виды планировки в торговом зале. Составить схему планировки торгового зала предприятия. Сформулировать выводы по результатам исследования. Дать заключение об эффективности использования установочной и демонстрационной площади предприятия. Приобретение умений приемки товаров по количеству и качеству и ее документального оформления: Ознакомиться с формами товароснабжения торгового предприятия. Ознакомиться с порядком приемки товаров от поставщиков и транспортных организаций, а также наличием претензий от торговых организаций. Описать правила приемки товаров по количеству и качеству, изучить инструкции и порядок документального оформления. Ознакомиться с товаросопроводительными документами. Составить проект делового письма поставщику при расхождении в количестве и качестве товаров и тары. Сформулировать выводы и дать предложения. Приобретение умений на своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение: Проанализировать работу по управлению товарными запасами. Кратко охарактеризовать товарные группы, представленные на предприятии – базе практики. Ознакомиться с устройством склада: составом помещений, общей и полезной складской площадью, технической оснащенностью склада, системой охраны склада, системой охраны труда и противопожарной безопасностью. Изучить технологический процесс работы склада, условия хранения товаров, принципы и правила размещения товарных групп на складском торговом оборудовании.			

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Ознакомиться с расположением товарных партий на складе, их идентификацией. Описать условия, принципы (безопасности, эффективности, совместимости) и правила (товарного соседства, рационального использования складских площадей и др.) при размещении товаров. Приобретение умений эксплуатировать торгово-технологическое оборудование: Охарактеризовать виды торгово-технологического оборудования в торговом зале. Изучить правила эксплуатации торгово-технологического оборудования. Проанализировать состояние технического оснащения и эффективность использования торгового оборудования и инвентаря в магазине (отделе, секции). Представить иллюстрации торгового оборудования. Сформулировать выводы и дать предложения. Приобретение умений применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков: Ознакомиться с организацией работы по отпуску и отгрузке товаров со склада, порядком отпуска товаров по телефонным и письменным заявкам. Сформулировать выводы и представить предложения. Обработка и анализ полученной информации об объекте практики. Осуществить комплексный анализ полученной информации о торговой деятельности исследуемого предприятия. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации, индексы: Изучить и проанализировать показатели общего объема товарооборота и его структуры, показать долю товарных групп в общем объеме товарооборота и темп роста продаж в анализируемом торговом предприятии. Результаты отразить в табличной форме. Проанализировать ценовую политику торгового предприятия Составить анализ эффективности торговой деятельности организации – объекта практики.			
Всего по МДК.01.01		**114/98**	**-**	**100 Дифф. зачет**
Всего по МДК.01.02		**127/119**	**-**	
Всего по МДК.01.03		**77/69**	**-**	
Курсовое проектирование (курсовая работа)			-	**100**
Производственная практика (по профилю специальности)		**72**	**-**	
Консультации		**2**	**-**	
ВСЕГО: ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.1 – ПК 1.10		**318/286**		**100 Экзамен квалиф.**

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие методы:

– ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);

– репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);

– продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

IV. Условия реализации программы

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.

Реализация программы профессионального модуля предполагает наличие:

- учебного кабинета Организации коммерческой деятельности и логистики;
- лаборатории Технического оснащения торговых организаций и охраны труда;
- кабинета междисциплинарных курсов.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета междисциплинарных курсов:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя.

Оборудование лаборатории:

- неохлаждаемое торговое оборудование;
- охлаждаемое торговое оборудование;
- контрольно-кассовое оборудование;
- оборудование для фасовки, упаковки и маркировки весовых товаров и др.

Технические средства обучения:

1. Компьютеры с выходом в Интернет.
2. Видеопроекционное оборудование.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся

Специализированная мебель (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя, персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Института.

Залы:

- Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет
- Актовый зал.

Образовательная организация обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения:

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение https://vkurse.ru/)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (https://www.7-zip.org/)
- OpenOffice (https://www.openoffice.org/ru/)
- PDF24 Toolbox (https://www.pdf24.org/ru/)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; https://loginom.ru/platform/pricing)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

Активные и интерактивные образовательные технологии, используемые на занятиях:

Вид занятия*	Используемые активные и интерактивные образовательные технологии
ТО	Технология коллективного обучения, проблемного и проектного обучения, технология развития критического мышления, разбор конкретных ситуаций, групповые дискуссии
ПР	Компьютерные и проектные технологии, мультимедийные технологии , технология коллективного обучения, игровые технологии, групповые дискуссии

* ТО – теоретическое обучение, ПР – практические занятия, ЛР – лабораторные занятия.

Перечень учебных пособий, дополнительной литературы, Интернет-источников

Основная литература:

1. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. – 7-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2023. – 266 с. : табл. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710034

2. Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность : учебник / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов ; под ред. Л. П. Дашкова. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2023. – 286 с. : схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=696966

Дополнительные литература:

1. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. – 6-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2023. – 398 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710067

Официальные издания:

1. Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

2.Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

1. Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

2. Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

1. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

1. Журнал «Торгово-экономический журнал»: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

2. Журнал «Маркетинг в России и за рубежом»: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

3. Журнал «Продавать! Техника продаж»: Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

4. Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

5. Журнал «Современная торговля»: Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

6. Журнал «Управление магазином»: Издательство «Имидж-Медиа» (http://www.trademanagement.ru/), периодичность – ежемесячно.

7. Журнал «Управление продажами» (https://www.grebennikoff.ru/product/4/), периодичность - 4 раза в год.

8. Журнал «Современная конкуренция» http://moderncompetition.ru/r/about/events/:Издательство Университет периодичность - 4 раза в год

Электронно-библиотечные системы:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» https://e.lanbook.com/

современные профессиональные базы данных:

• Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.

информационные справочные системы:

• Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

• Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Министерство промышленности и торговли Официальный сайт	http://minpromtorg.gov.ru/
2.	Федеральная служба государственной статистики	https://rosstat.gov.ru/
3.	Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека Официальный сайт	https://www.rospotrebnadzor.ru
4.	Федеральная инспекция труда при Министерстве труда и социальной защиты РФ	https://www.sitebase.ru/r82244/f49728.html
5.	Агентство «РосБизнес Консалтинг» (материалы аналитического и обзорного характера)	http://www.rbc.ru
6.	ООО «ИНФОЛАЙН-АНАЛИТИКА» Официальный сайт	https://infoline.spb.ru/
7.	Портал RITAILER.RU – ежедневные новости	https://retailer.ru/
8.	Информационный портал «Охрана труда в России»	https://ohranatruda.ru/
9.	Онлайн журнал «Секрет фирмы»	https://secretmag.ru/

Порядок проведения учебных занятий по профессиональному модулю ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» (МДК.01.01 «Организация коммерческой деятельности», МДК.01.02 «Организация торговли», МДК.01.03 «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда») при освоении образовательной программы инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья

Создание доступной среды для инвалидов и лиц с ОВЗ (далее – вместе лица/обучающиеся с ОВЗ) является одним из приоритетных направлений современной социальной политики. Доступное профессиональное образование для лиц с ОВЗ – одно из направлений социальной интеграции данной категории граждан в общество, поскольку образование – наиболее действенный социальный ресурс. Профессиональное образование позволяет лицам с ОВЗ повысить конкурентоспособность на рынке труда, создает основу для равных возможностей, повышает личностный статус.

Содержание рабочей программы профессионального модуля и условия организации обучения по данной рабочей программе профессионального модуля для инвалидов определяются в том числе в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии), для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья - на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся (части 1 и 8 статьи 79 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).

Обучение по данному профессиональному модулю обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется Институтом с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки научно-педагогических работников Института, методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации обучающихся с ОВЗ и т.д.

В образовательном процессе по данному профессиональному модулю используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Технологии, используемые в работе с обучающимися с ОВЗ, учитывают индивидуальные особенности лиц с ОВЗ.

Все образовательные технологии применяются как с использованием универсальных, так и специальных информационных и коммуникационных средств, в зависимости от вида и характера ограниченных возможностей здоровья данной категории обучающихся.

При наличии в Институте лиц с ОВЗ образовательная деятельность по данному профессиональному модулю проводится:

• в форме контактной работы обучающихся с ОВЗ с педагогическими работниками Института и (или) лицами, привлекаемыми Институтом к реализации данного профессионального модуля на иных условиях (далее – контактная работа). Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной;

• в форме самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ;

• в иных формах, определяемых Институтом в соответствии с его локальным нормативным актом, содержащим нормы, регулирующие образовательные отношения в части установления порядка организации контактной работы преподавателя с обучающимися.

Конкретные формы и виды самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ устанавливаются преподавателем. Выбор форм и видов самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ осуществляется с учетом их способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. Формы самостоятельной работы устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге или на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости обучающимся с ОВЗ предоставляется дополнительное время для консультаций и выполнения заданий.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных образовательных организациях

При обучении по данному профессиональному модулю обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся с ОВЗ в Институте созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в ОПОП результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем и/или обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, а также при выполнении индивидуальных работ и домашних заданий, или в режиме тренировочного тестирования в целях получения информации о выполнении обучаемым требуемых действий в процессе учебной деятельности; правильности выполнения требуемых действий; соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала; формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (в том числе автоматизированности, быстроты выполнения) и т.д. Текущий контроль успеваемости для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья имеет большое значение, поскольку позволяет своевременно выявить затруднения и отставание в обучении и внести коррективы в учебную деятельность.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на мероприятиях промежуточной аттестации.

Во исполнение приказов Минобрнауки России от 09.11.2015 № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи», от 02.12.2015 № 1399 «Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») Министерства образования и науки Российской Федерации по повышению значений показателей доступности для инвалидов объектов и предоставляемых на них услуг в сфере образования»), письма Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07 «Об обеспечении условий доступности для инвалидов объектов и услуг в сфере образования» проведены обследование объектов Института и услуг в сфере образования, оказываемых ему, на предмет их доступности для лиц с ОВЗ, и паспортизация его зданий.

На основе Паспорта доступности для инвалидов объекта и предоставляемых на нем услуг в сфере образования, разработанного по форме согласно письму Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07, согласованного с общественной организацией Всероссийского общества инвалидов, утверждён план действий Института по повышению значений показателей доступности для инвалидов его объектов и услуг в сфере образования, оказываемых им (Дорожная карта), на период до 2030 г. По итогам проведённой паспортизации Институт признан условно доступным для лиц с ограниченными возможностями здоровья, что является достаточным основанием для возможности пребывания указанных категорий граждан в Институте и предоставления им образовательных услуг с учетом дальнейшего увеличения степени его доступности на основе реализации мероприятий Дорожной карты.

Создание безбарьерной среды Института учитывает потребности следующих категорий инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья:

- с нарушениями зрения;
- с нарушениями слуха;
- с ограничением двигательных функций.

Обеспечение доступности, прилегающей к Институту территории, входных путей, путей перемещения внутри здания для различных нозологий.

Территория Института соответствует условиям беспрепятственного, безопасного и удобного передвижения маломобильных студентов, обеспечения доступа к зданиям и сооружениям, расположенным на нем. Обеспечено доступность путей движения, наличие средств информационно-навигационной поддержки, дублирование лестниц подъемными устройствами, оборудование лестниц поручнями, контрастная окраска дверей и лестниц, выделение мест для парковки автотранспортных средств инвалидов и лиц с ОВЗ.

В Институте обеспечен один вход, доступный для лиц с нарушением опорно-двигательного аппарата. Помещения, где могут находиться люди на креслах-колясках, размещены на уровне доступного входа. При ином размещении помещений по высоте здания, кроме лестниц, предусмотрены, подъемные платформы для людей с ограниченными возможностями и лифт.

Комплексная информационная система для ориентации и навигации инвалидов и лиц с ОВЗ в архитектурном пространстве Института включает визуальную, звуковую и тактильную информацию.

Наличие оборудованных санитарно-гигиенических помещений для студентов различных нозологий.

На каждом этаже обустроена одна туалетная кабина, доступная для маломобильных обучающихся. В универсальной кабине и других санитарно-бытовых помещениях, предназначенных для пользования всеми категориями студентов с ограниченными возможностями, установлены откидные опорные поручни, откидные сидения.

Наличие специальных мест в аудиториях для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.

В каждом специальном помещении (учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования) предусмотрена возможность оборудования по 1 - 2 места для студентов-инвалидов по каждому виду нарушений здоровья - опорно-двигательного аппарата, слуха и зрения.

В стандартной аудитории первые столы в ряду у окна и в среднем ряду предусмотрены для обучаемых с нарушениями зрения и слуха, а для обучаемых, передвигающихся в кресле-коляске, - выделено 1 - 2 первых стола в ряду у дверного проема.

Для слабослышащих студентов использование сурдотехнических средств является средством оптимизации учебного процесса, средством компенсации, утраченной или нарушенной слуховой функции.

Технологии беспроводной передачи звука (FM-системы) являются эффективным средством для улучшения разборчивости речи в условиях профессионального обучения.

Учебная аудитория, в которой обучаются студенты с нарушением слуха, оборудована радиоклассом, компьютерной техникой, аудиотехникой (акустический усилитель и колонки), видеотехникой (мультимедийный проектор, экран), мультимедийной системой. Особую роль в обучении слабослышащих также играют видеоматериалы.

В Институте в наличии брайлевская компьютерная техника, программы-синтезаторы речи.

Компьютерные тифлотехнологии базируются на комплексе аппаратных и программных средств, обеспечивающих преобразование компьютерной информации в доступные для незрячей и слабовидящей формы (звуковое воспроизведение, рельефно-точечный или укрупненный текст), и позволяют обучающимся с нарушением зрения самостоятельно работать на обычном персональном компьютере с программами общего назначения.

Тифлотехнические средства, используемые в учебном процессе студентов с нарушениями зрения: средства для усиления остаточного зрения и средства преобразования визуальной информации в аудио и тактильные сигналы.

Для слабовидящих студентов в лекционных и учебных аудиториях предусмотрена возможность просмотра удаленных объектов (например, текста на доске или слайда на экране) при помощи видеоувеличителей для удаленного просмотра.

Для студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата используются альтернативных устройств ввода информации.

При процессе обучения по данному профессиональному модулю используются специальные возможности операционной системы Windows, такие как экранная клавиатура, с помощью которой можно вводить текст, настройка действий Windows при вводе с помощью клавиатуры или мыши.

Для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (при их наличии) выбор мест прохождения практик учитывает состояние здоровья и требования по доступности.

Общие требования к организации образовательного процесса

Целью изучения профессионального модуля является приобретение обучающимися глубоких знаний о системе и содержании законодательства, регулирующего социальное обеспечение граждан, практики его применения в современных условиях, а также знаний об основных правилах профессиональной этики и приёмов делового общения в коллективе и особенностях психологии инвалидов, лиц пожилого возраста.

При проведении занятий по профессиональному модулю используются различные формы обучения: лекции, уроки, семинары, практические занятия, в том числе с приглашением сотрудников коммерческих подразделений организаций различных форм собственности.

В процессе обучения профессионального модуля предусмотрена производственная практика (по профилю специальности) в объеме 72 часов. При работе над курсовым проектированием (курсовой работой) обучающимся оказываются консультации.

Изучение программы модуля завершается экзаменом квалификационным, который предполагает представление портфолио профессиональных достижений студента и защиту методических материалов (См. Приложения).

Для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (при их наличии) выбор мест прохождения практик учитывает состояние здоровья и требования по доступности.

Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие высшего образования, соответствующее профилю модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» и специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

Дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарного курса «Организация торговли», «Организация коммерческой деятельности», «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда».

Квалифицированные специалисты – представители торговых организаций и их подразделений.

V. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

Образовательное учреждение, реализующее подготовку по программе профессионального модуля, обеспечивает организацию и проведение текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль производится преподавателем в процессе обучения.

Обучение по профессиональному модулю завершается экзаменом квалификационным, который проводит экзаменационная комиссия.

Формы и методы текущего и итогового контроля по профессиональному модулю разрабатываются Институтом и доводятся до сведения обучающихся не позднее начала двух месяцев от начала обучения.

Для текущего и итогового контроля образовательным учреждением создаются фонды оценочных средств (ФОС).

ФОС включают в себя педагогические контрольно – измерительные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям результатов подготовки (таблицы).

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**
иметь практический опыт:	
приемки товаров по количеству и качеству (ПК 1.3, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: -формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода;

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	- оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
составления договоров (ПК 1.1. ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• установления коммерческих связей; (ПК 1.1., ПК 1.7, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• соблюдения правил торговли (ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации (ПК 1.2, ПК 1.5., ПК 1.9., ПК 1.10., ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
• эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда (ПК 1.10., ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: -формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
уметь:	
• устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; (ПК 1.1., ПК 1.7., ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: -формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• управлять товарными запасами и потоками; (ПК1.2, ПК 1.8., ПК 1.9. ОК 01, ОК 02, ОК	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:*

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09)	Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; (ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.9., ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; (ПК 1.5. ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; (ПК 1.4. ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; (ПК 1.10. ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 07, ОК 09)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику; (ПК 1.6., ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 07, ОК 09)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; (ПК 1.4., ПК 1.8., ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: -

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; (ПК 1.5. ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
правила торговли; (ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии;

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	- оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации; (ПК 1.10. ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: -формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
организационные и правовые нормы охраны труда (ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: -формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; (ПК 1.10. ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 07, ОК 09)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: -формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
технику безопасности условий труда, пожарную безопасность (ПК 1.10. ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 07, ОК 09)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: -формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по профессиональному модулю

Промежуточная аттестация по модулю проводится в форме защиты курсового проекта (курсовой работы), дифференцированного зачета по МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности и экзамена квалификационного по профессиональному модулю.

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
1	Экзамен квалификационный ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.1 – ПК 1.10	Экзамен квалификационный включает в себя: выполнение заданий (А, Б части), защита отчета по практике (В части): Задание части А – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание части Б – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание части В – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения модуля в процессе прохождения практики.	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **-90 и более (отлично) –** Задания части А, В - ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Практическое задание выполнено правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. Задания части В- выполнил индивидуальное задание по производственной практике (по профилю специальности); в период прохождения производственной практики (по профилю специальности) выполнил спектр функций, которые в полной мере соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты свободно, исчерпывающе и аргументированно ответил на все вопросы по существу; правильно оформил отчет о прохождении производственной практики (по профилю специальности); имеет положительное заключение об

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
			уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе. **-70 и более (хорошо)–** Задания части А, Б -ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Ход выполнения практического задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. Задания части В- выполнил индивидуальное задание по производственной практике (по профилю специальности); в период прохождения производственной практики (по профилю специальности) выполнил спектр функций, которые в полной мере соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты ответил на все вопросы по существу без должной аргументации; оформил отчет о прохождении производственной практики (по профилю специальности) с незначительными недостатками; имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе. **-50 и более (удовлетворительно)** Задание части А, Б– ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Практическое задание выполнено частично. Задания части В - выполнил индивидуальное задание по производственной практике (по

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
			профилю специальности) не в полном объеме; в период прохождения производственной практики (по профилю специальности) выполнил спектр функций, которые частично соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты ответил не на все вопросы по существу; оформил отчет о прохождении производственной практики (по профилю специальности) с недостатками; имеет удовлетворительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе. **-Менее 50 (неудовлетворительно)** Задание части А, Б – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Практическое задание не выполнено. Задания части В – не выполнил индивидуальное задание по производственной практике (по профилю специальности); в период прохождения производственной практики (по профилю специальности) выполнил спектр функций, которые не соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты не ответил на заданные вопросы или ответил неверно, не по существу; неправильно оформил отчет о прохождении производственной практики (по профилю специальности); имеет отрицательное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.
2.	Курсовой проект (Курсовая работа) МДК.01.01 ОК 01, ОК 02, ОК 03,	Защита курсового проекта (курсовой работы) представляет собой устный публичный отчет	**00-90 (отлично)** - Исследование выполнено самостоятельно, имеет научно-практический характер,

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
	ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.1 – ПК 1.10	студента, на который ему отводиться 7-8 минут, ответы на вопросы членов комиссии. Устный отчет студента включает: раскрытие целей и задач проектирования, его актуальность, описание выполненного проекта, основные выводы и предложения, разработанные студентом в процессе курсового проектирования.	содержит элементы новизны. Студент показал знание теоретического материала по рассматриваемой проблеме, умение анализировать, аргументировать свою точку зрения, делать обобщение и выводы. Материал излагается грамотно, логично, последовательно. Оформление отвечает требованиям написания курсового проекта (курсовой работы). Во время защиты студент показал умение кратко, доступно (ясно) представить результаты исследования, адекватно ответить на поставленные вопросы. **9- 70 (хорошо)** - Исследование выполнено самостоятельно, имеет научно-практический характер, содержит элементы новизны. Студент показал знание теоретического материала по рассматриваемой проблеме, однако умение анализировать, аргументировать свою точку зрения, делать обобщения и выводы вызывают у него затруднения. Материал не всегда излагается логично, последовательно. Имеются недочеты в оформлении курсового проекта (курсовой работы). Во время защиты студент показал умение кратко, доступно и ясно представить результаты исследования, однако затруднялся отвечать на поставленные вопросы. **9-50 (удовлетворительно)** - Исследование не содержит элементы новизны. Студент не в полной мере владеет теоретическим материалом по рассматриваемой проблеме, умение анализировать, аргументировать свою точку зрения, делать обобщение и выводы вызывают

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
			у него затруднения. Материал не всегда излагается логично, последовательно. Имеются недочеты в оформлении курсового проекта (курсовой работы). Во время защиты студент затрудняется в представлении результатов исследования и ответах на поставленные вопросы **Менее 50 (неудовлетворительно)** – Выполнено менее 50% требований к курсовой работе (см.оценку «100-90») и студент не допущен к защите.
3.	Дифференцированный зачет МДК.01.01 ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ПК 1.1 – ПК 1.10	Дифференцированный зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения МДК.	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **— 90-100 (отлично**)– ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **— 70-89 (хорошо)** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **— 50-69 (удовлетворительно)** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. **— менее 50 (неудовлетворительно)** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Тематика курсовых проектов (курсовых работ)

1. Коммерческие риски в современной торговле и пути их снижения.
2. Розничная торговля: сущность, функции и тенденции развития в России.
3. Особенности коммерческой деятельности в сфере оптовой торговли.
4. Особенности коммерческой деятельности в сфере розничной торговли.
5. Организация коммерческих сделок в сфере торговле.
6. Электронная коммерция как прогрессивная форма развития торговли.
7. Формирование экономических ресурсов и их влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия.
8. Субъекты и объекты коммерческой деятельности в торговле
9. Анализ влияния факторов внешней и внутренней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности.
10. Анализ экономических показателей коммерческой деятельности предприятия.
11. Анализ и тенденции развития сетевой розничной торговли (на примере розничной торговой сети).
12. Методы стимулирования продаж в розничной торговле как инструмент коммерческой деятельности.
13. Организация хозяйственных связей в торговле.
14. Договоры в коммерческой деятельности.
15. Организация закупочной работы коммерческой организации.
16. Особенности коммерческой деятельности в сфере малого бизнеса.
17. Сравнительная характеристика организационно-правовых форм коммерческих организаций.
18. Формы и методы организации розничной продажи товаров.
19. Мерчендайзинг как система активного продвижения товаров к покупателю в организации коммерческой деятельности.
20. Организация выставочно-ярмарочной деятельности.
21. Инновационные технологии в сфере торговле.
22. Собственная торговая марка как инструмент коммерческой деятельности.
23. Коммерческая информация и ее защита.
24. Коммерческая деятельность по управлению товарными ресурсами.
25. Анализ взаимодействия коммерческой организации с внешней средой.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации по МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности – дифференцированный зачет

Задания 1 типа

1. Роль и место коммерческой деятельности в общей схеме предпринимательства.
2. Сущность коммерческой деятельности предприятия. Основные принципы коммерческой деятельности предприятия.
3. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
4. Методы государственного регулирования коммерческой деятельности.
5. Основные функции коммерческой службы предприятия.
6. Информационная поддержка коммерческой деятельности участников рыночных отношений.
7. Характеристика основных источников получения информации о развитии коммерческой деятельности.
8. Определение емкости рынка.
9. Планирование закупочной коммерческой деятельности.
10. Организация коммерческих связей и выбор потенциального поставщика
11. Основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов
12. Ответственность предприятий-поставщиков при нарушении ими обязательств по контрактам
13. Роль сбыта продукции на предприятии.
14. Организация коммерческой деятельности в торговых предприятиях
15. Порядок расчетов показателей точки безубыточности.
16. Инфраструктура рынка в сфере товарного обращения.
17. Сущность коммерческих связей и принципы их формирования.
18. Коммерческая работа по организации оптовой и розничной торговли.
19. Специфика биржевой, ярмарочно-выставочной и аукционной торговли
20. Система товародвижения и ее участники.
21. Целесообразность использования посредников. Виды посредников.
22. Договор с посредником. Дистрибьюторы и их виды
23. Формирование портфеля заказов.
24. Система экономических показателей эффективности коммерческой деятельности.
25. Роль диверсификации в коммерческой деятельности

Задания 2 типа

1. Охарактеризуйте принципы коммерческой деятельности.

2. Охарактеризуйте элементы, отражающие содержание коммерческой деятельности.

3. Подберите личностные и профессиональные качества, которыми должен обладать коммерческий работник.

4.Опишите виды и источники коммерческой информации, назовите требования, предъявляемые к ней.

5. Опишите способы и меры защиты коммерческой информации. Назовите виды коммерческой информации торгового объекта, которые требуют защиты.

6. Опишите факторы, влияющие на формирование товарных ресурсов.

7. Приведите примеры источников формирования товарных ресурсов.

8. Опишите источники информации, необходимой для расчета количества товаров.

9. Предложите методы, которые может применять коммерческий агент для определения потребности в товарах (коммерческая организация выбирается студентом).

10. Перечислите виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности.

11. Укажите значение и отличительные признаки договора поставки, охарактеризуйте его структуру.

12. Охарактеризуйте существенные условия договора поставки (наименование, количество, ассортимент, качество, комплектность, цена).

13. Опишите значение и этапы закупочной работы.

14. Перечислите этапы договорной работы. Объясните порядок подготовки к заключению договора поставки.

15. Обоснуйте ответственность коммерческого работника за содержание условий договора.

16. Перечислите способы заключения договоров.

17. Охарактеризуйте порядок заключения договора поставки путем переписки.

18. Обоснуйте действия коммерческого работника, если он не согласен с условиями поставки.

19. Охарактеризуйте порядок изменения и расторжения договора поставки.

20. Предложите коммерческие решения, которые должен принять коммерческий агент по результатам анализа исполнения договоров.

21. Охарактеризуйте направления, по которым осуществляется анализ выполнения договорных обязательств.

22. Укажите обязательства поставщика и покупателя при исполнении договоров поставки.

23.Обоснуйте, какую имущественную ответственность несут стороны при нарушении договорных обязательств.

24. Охарактеризуйте систему показателей эффективности коммерческой деятельности. Чем отличаются эффект и эффективность?

25. Назовите направления повышения эффективности коммерческой деятельности и снижения коммерческого риска.

Задания 3 типа

1. Промышленное предприятие выпустило 2500 изделий по отпускной цене 450 руб./ ед. Товар был поставлен оптовому торговому предприятию с наценкой 16%. Затем в соответствии с договором данная партия товара со склада была отправлена в розничную торговую организацию и продана населению по цене на 8% выше оптовой. Прибыль предприятия составила 12% к товарообороту розничной торговли. Определите объем оптового и розничного товарооборота, суммы и долю оптовых и розничных наценок в розничной цене.

2. Приведены следующие данные:

-оптовый товарооборот -12564 млн. руб.;

- товарооборот розничных торговых организаций - 7864 млн. руб.;

- товарооборот розничного рынка -712 млн. руб.;

- продажа товаров индивидуальными продавцами населению - 236;

-товарооборот общественного питания -864 млн. руб.

Определите размер валового оборота и удельный вес оптового и розничного товарооборота, а также долю общественного питания в розничном товарообороте.

3. Коммерческая фирма «А» закупила товар у сбытовой организации на сумму 8640 тыс. руб., а затем перепродала его фирме «Б» по с наценкой в 15%. Фирма «Б» продала этот товар розничной торговой организации по цене, превышающей отпускную на 12%. Товар был продан населению с торговой наценкой в 16%. Прибыль торгового предприятия равна 19% от розничного товарооборота. Определите сумму полученной прибыли розничной торговли. Укажите, насколько розничная стоимость товара выше сбытовой стоимости товара

4. Компания производит бытовую технику. Себестоимость одного холодильника составляет 300ден.ед., одной стиральной машины – 250 ден. ед., одного электрочайника – 50 ден. ед. Производитель, осуществив прямые продажи продал 50 холодильников, 40 стиральный машин и 150 электрочайников по 400, 500 и 70 ден. ед. При этом затраты на маркетинговые исследования составили 500 ден. ед., затраты на рекламу – 600 ден. ед., затраты на транспортировку и хранение единицы товара составили 100 и 50 ден. ед. Определите чистый доход производителя. От каких затрат производитель мог бы отказаться и

5. Составьте договор поставки. ООО «Котофеев и Сын» поставило оптовому торговому предприятию «Опт-Сервис» партию обуви в 10 тысяч пар.

6. Определите капитал коммерческого торгового предприятия типа ООО по следующим данным:

- компаньоны (5 чел.) внесли каждый по 100 млн. руб.;

- на аукционе совместно было приобретено здание, оцененное по остаточной стоимости в 400 млн. руб.;

- инвестиции в оборудование составили 90 млн. руб.;

- было закуплено в кредит товаров на сумму 350 млн. руб.;

- в дело вложен патент на оборудование, принадлежащий одному из компаньонов и оцениваемый в 150 млн. руб.;

- закуплен малоценный и быстроизнашивающийся инвентарь на сумму 10 млн. руб.

Определите сумму капитала, вложенного в торговое предприятие, в том числе уставного. Покажите долю собственного и заемного капитала, рассчитайте соотношение овеществленного (основного) капитала и оборотного капитала. Определите долю интеллектуального капитала в общем объеме основного капитал

7. Средний размер оборотных средств предприятия «W» составил 548 тыс. руб., а предприятия «G» - 485 тыс. руб.; денежная выручка за месяц (30 дней) предприятия «W» равнялась 3532 тыс. руб., а предприятия «G» - 4645 тыс. руб. По приведенным данным рассчитайте: скорость оборота и время обращения каждого из двух предприятий. Сделайте вывод о том, оборотные средства какого из них быстрее оборачиваются.

8. Имеются следующие данные о продаже товаров торговыми предприятиями региона. Государственные торговые предприятия реализовали товаров на сумму 15 млн. руб. Предприятиями муниципальной торговли продано товаров на сумму 2.8 млн. руб. Оборот социальных магазинов «Ветеран» составил 2.9 млн. руб. Товарооборот сетевых магазинов - 257 млн. руб. Оборот малых торговых предприятий в совокупности равен 46,8 млн. руб. На розничных рынках продажа составила 18,3 млн. руб. Оборот торговли индивидуальных предпринимателей оценивается суммой 3,6 млн. руб. Товарооборот предприятий смешанных форм собственности 13,7 млн. руб. Оборот магазинов потребительской кооперации - 4,7 млн. руб. На основе приведенных данных определите удельный вес товарооборота каждой из трех форм собственности: государственной, частной и прочей.

9. Имеются следующие данные по двум торговым организациям: X и Z

Торговые организации	Товарооборот, млн. руб.	Прибыль млн. руб.	Затраты, млн. руб
G	6875	845,6	673,8
Z	3879	259,9	240,1

На основе приведенных данных определить: 1. Рентабельность торговых организаций (в процентах к товарообороту и как отношение прибыли к издержкам). 2. Уровень издержек обращения (затрат) в процентах к товарообороту. 3. Определить величину чистой прибыли 4.

Сделать выводы на основе сравнения показателей эффективности двух организаций.

10. Оптовый товарооборот региона составил 57235,6 млн. руб. Населению было продано продовольственных товаров на сумму 898,8 млн. руб. Непродовольственных товаров было продано на 12% больше, чем продовольственных. Оборот общественного питания составил 16,6% от продажи продовольственных товаров. Определите валовой и розничный товарооборот, а также долю розницы в валовом обороте.

11 Обувная фабрика «Котофеев и Сын» произвела 10 тыс. пар мужской обуви в ассортименте. Фирма предлагает торговому предприятию купить эти товары по продажной цене 3200 руб. за пару. Составьте запрос фабрике «Котофеев и Сын». Назовите документы, необходимые для заключения сделки на закупку товара.

12. Как увеличивается цена товара для конечного потребителя по отношению к цене завода, если первоначальная стоимость товара составляла 250 руб. Предприятие продвигает свою продукцию через ряд посредников. Первый посредник купил товар у предприятия по цене 250 руб., второй перекупил у первого на 30% дороже, третий у второго на 25% дороже. Третий посредник сделал рекламу товару, которая обошлась ему в 5% от стоимости товара, и продал его потребителю на 35% и дороже.

13 Продовольственный магазин должен иметь в ассортименте 48 наименований. Фактически в январе на полках и прилавках магазина широта ассортимента составила 52 наименования, в феврале - только 32, а в марте - 24 наименования. Определите: а) за каждый месяц и в среднем за квартал коэффициенты полноты ассортимента; б) за квартал коэффициент устойчивости ассортимента.

14 Оборотные средства предприятия «F», составляют 45,5 млн. руб. Однако, 75% - это дебиторская задолженность. АО «F» нуждается в средствах для оборота в сумме не менее 40 млн. руб., собственные средства явно недостаточны для проведения коммерческих операций. Может ли прибегнуть АО «F» к факторингу? Выгодно ли это? Банк-фактор предложил купить задолженность за сумму 35 млн. руб.

15. Оптовое предприятие должно заключить контракт на поставку 2000 ед. товара (одна ед. занимает 1 м3 складской площади) и в зависимости от этого предполагает арендовать склады. Один поставщик предлагает поставку по 200 ед. за один раз, другой - по 1000. Какой вариант выгоднее и почему? Расходы по содержанию склада составляют 25 тыс. руб./м3.

16. Малое предприятие проводит рекламную акцию. Среднедневной товарооборот в дорекламный период акции составлял 200000 рублей, в период проведения акции среднедневной товарооборот увеличился на 25%, акция длилась 45 дней. Рассчитайте дополнительный товарооборот под воздействием рекламы.

17. Торговый дом объявил по всем средствам массовой информации о распродаже своих товаров. В период распродажи было продано товара на общую сумму 200 000 ден.ед. Затраты на рекламу складывались следующим образом: - рекламное объявление в прессе: тариф на 1см2 – 150 ден. ед, объявление занимает 140см2; - телевизионная реклама: 10 дней по 10 минут в день, стоимость 1 минуты – 1000 ден.ед.; - листовки: разослано 10000 шт., изготовление и распространение 1 листовки 3 ден.ед. Определите эффективность и рентабельность.

18 Производственный потенциал предприятия позволяет обслуживать 8 тысяч человек в год. Обследование 10 тысяч потребителей показало, что 10% из них ориентируются на качество услуги и воспользуются ей 6 раз в год по максимальной цене в 1000 рублей. Для 30% потребителей предел цены составляет 300 рублей, при пользовании услугами 4 раза в год. Остальные потребители могут воспользоваться услугой по 3 раза в год, за цену, не превышающую 100 рублей. Установите цену на услугу, исходя из возможности получения максимальной прибыли, при условии, что затраты на производство одной услуги составляют 90 рублей.

19. В результате первой переоценки товара его цену снизили на 15%. При второй переоценке новую цену уменьшили еще на 20%. И, наконец, при сезонной распродаже последнюю цену уменьшили еще на 25%. Какова стала продажная цена товара, если первоначально она составляла 1000р.?

20. Вы продаете товар по 1000 руб. за штуку. Затраты на единицу товара составляют 750 руб. Чему равна ваша прибыль и норма прибыли (рентабельность)?

21.Определить показатели оборачиваемости и экономию от ускорения оборачиваемости оборотных средств в отчетном году по сравнению с предшествующим годом по следующим показателям: выручка в предшествующем году - 7 500 000 руб., средний размер оборотных средств в предшествующем году – 100 000 руб. В планируемом году предполагается увеличить выручку на 8 %, а среднегодовую стоимость оборотных средств на 5 %.

22. Определить показатели точки безубыточности. Цена единицы продукции 12 000 руб. Объем выпуска – 4 000 единиц, переменные затраты 32 000 000 руб., постоянные затраты 14 000 000 руб.

23. По данным таблицы рассчитайте выполнение договорных обязательств по отгрузке продукции и по количеству договоров. Сделайте выводы.

Изделие	Потребитель	План поставки по договору (ед)	Фактически отгружено (ед)
А	1	800	850
	2	800	750
	3	600	700

Б	1	500	500
	2	1200	1050
Итого			

24 По данным таблицы определите выполнение плана отгрузки по ассортименту а) методом наименьшего процента и методом среднего процента. Сделайте выводы.

Ассортиментные группы	Отгрузка продукции, тыс. шт.		Выполнение плана, %
	план	факт	
1	200	180	
2	210	210	
3	250	200	
4	300	305	
5	150	160	
6	320	325	

25. По данным таблицы определите рентабельность и долю договоров поставки в финансовых результатах деятельности предприятия.

Договор	**Прибыль по договору (тыс. руб)**	**Доля договора в прибыли организации, %**	**Сумма договора (тыс.руб.)**	**Доля договора в выручке организации, %**	**Рентабельность договоров поставки, %**
ПЛ 314	41965		192111		
ПЛ 316	49371		224129		
ПЛ 317	55770		256148		
ПЛ 318	15682		64038		
Итого					

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации - экзамена квалификационного

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

Часть А

Сфера обращения представляет собой …

а) обмен товаров
б) акты куплипродажи в сфере торговли
в) процесс расширения объектов собственности посредством возмездных договоров
г) экономическую форму доведения результатов производства до потребителя

Рынок – это..

а) совокупность продавцов и покупателей в сфере обращения
б) совокупность спроса и предложения в воспроизводственном процессе
в) система отношений между продавцами и покупателями по поводу купли – продажи товаров
г) процесс куплипродажи потребительских товаров

Можно ли в качестве субъекта потребительского рынка рассматривать государство?
а) да
б) нет
в) только в качестве регулятора денежнокредитного обращения
г) только в качестве регулятора конкуренции и обеспечения антимонопольной деятельности

Предпринимательская деятельность, направленная на получение прибыли, называется ..
а) торговая
б) посредническая
в) коммерческая
г) производственная

Какое из нижеперечисленных предприятий признается унитарным?
а) некоммерческая организация
б) хозяйственное товарищество, имеющее в собственности имущество
в) акционерное общество, имеющее в собственности имущество
в) коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепляемое за ней имущество

В состав фондов обращения торгового предприятия не входят…
а) товарные запасы текущего хранения
б) денежные средства на расчетном счете и в кассе предприятия
в) торговый инвентарь
г) дебиторская задолженность

Развозная торговля является формой…
а) мелкооптовой торговли
б) мелкорозничной торговли
в) оптовой торговли
г) розничной торговли

Отраслевым органом исполнительной власти города Москвы, обеспечивающим проведение торговой политики на муниципальном уровне является…
а) Министерство промышленности и торговли
б) Департамент торговли и услуг
в) Министерство экономического развития
г) Департамент малого и среднего предпринимательства и конкуренции

Товарная номенклатура – это…
совокупность товаров, имеющих аналогичное функциональное назначение
совокупность товаров определенного класса, имеющих схожий состав потребительских свойств и показателей
совокупность товаров определенного вида, выделенных по перечню отдельных признаков
совокупность ассортиментных групп товаров, представленных на определенных рынках

К методам продажи товаров в розничной торговле не относят …
а) самообслуживание, через прилавок
б) торговлю по образцам
в) биржевую торговлю
г) торговлю по предварительным заказам

Выберите определение, отражающее состав основных средств предприятия в соответствии с положениями Налогового кодекса:
а) здания, сооружения, оборудование, транспортные средства со сроком эксплуатации более 12 месяцев
б) здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, инвентарь со сроком эксплуатации более 12 месяцев и стоимостью более 40 000 руб. за единицу
в) здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, инвентарь стоимостью более 100 000 за единицу

Какие отчеты можно выполнить с помощью контрольнокассового оборудования?
а) маркетинговые
б) X, Zотчеты
в) экономические
г) бухгалтерские

К торговому оборудованию не относятся…
а) витрины
б) горки
в) штабелеры
г) стеллажи

По какому признаку мебель для предприятий торговли разделяют на мебель для торговых залов (для продажи товаров), и мебель для подсобных помещений (для приемки, хранения и подготовки к продаже)?
а) по месту использования
б) по назначению
в) по способу установки
г) по товарному профилю

Охрана труда в торговой организации – это…
а) система сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности
б) система трудовых ресурсов торговой организации
в) система законодательных актов, направленных на обеспечение качества продукции
г) система противопожарных мероприятий, осуществляемых торговой организацией

Часть Б

Задача №1

Рассчитайте емкость регионального рынка за анализируемый период на основе данных таблицы

Источники	Объем , млн.руб.

заработная плата населения региона	500
предполагаемый спрос приезжим населением	80
пенсии, субсидии, пособия	200
налоги и сборы	180
нетоварные расходы населения	100
продажа предприятиям через розничную сеть мелких партий товаров	150

Задача № 2

Розничное торговое предприятие реализует 130 видов товаров, из которых новых видов 48. Определите степень обновления ассортимента. Охарактеризуйте этот показатель.

Задача № 3

Торговое предприятие три года назад приобрело и ввело в эксплуатацию холодильный шкаф по цене 60 тыс. руб. Расходы по его доставке и установке составили 10 тыс. руб. Срок полезной эксплуатации 5 лет. Метод начисления амортизации – линейный. Найти сумму годовой амортизации.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики
(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:

а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.

2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №2

Часть А

Под инфраструктурой потребительского рынка принято понимать…

а) совокупность институтов и средств, поддерживающих взаимосвязи между продавцами и покупателями
б) логистику, продвижение товаров и их обмен на деньги
в) организацию коммерческой деятельности субъектов потребительского рынка
г) комплекс торговотехнологических операций

Услуги создаются в сфере…

а) материального производства

б) нематериального производства
в) в сфере производства и обращения
г) в сфере потребления

Коммерческая деятельность связана с…
а) риском
б) имущественной и юридической ответственностью
в) осуществлением деятельности от своего лица
г) удовлетворением общественных потребностей
д) все ответы верны

Коммерческое предприятие как объект деятельности представляет собой…
а) совокупность зданий, сооружений и оборудования
б) коммерческую организацию с разделенным на доли уставным капиталом
в) имущественный комплекс, используемый для предпринимательской деятельности
г) хозяйственную единицу, обладающая экономической самостоятельностью

К организационноправовым формам юридических лиц относят:
а) хозяйственные товарищества и общества, унитарные предприятия, производственные кооперативы, учреждения
б) хозяйственные товарищества и общества, унитарные предприятия, потребительские кооперативы
в) хозяйственные товарищества и общества, унитарные предприятия, производственные кооперативы, государственные унитарные предприятия
г) хозяйственные товарищества и общества, унитарные предприятия, потребительские кооперативы, фонды и ассоциации

Товарное обращение – это …
а) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплейпродажей товаров
б) экономическая форма доведения товаров до покупателя
в) процесс обращения объектов гражданского права или продуктов труда посредством договора
г) коммерческая деятельность продавцов на рынке товаров и услуг

Неверно, что в состав предприятия торговли как имущественного комплекса входят…
а) инвентарь
б) деловая репутация
в) фонды обращения
г) трудовые ресурсы

Качественной характеристикой трудовых ресурсов торговле является…
а) производительность труда
б) рентабельность
в) товарооборот
г) среднесписочная численность персонала

Эффективность использования оборотных средств в торговле характеризуют такие показатели, как …
а) прибыль и рентабельность продаж
б) фондоотдача и фондоемкость продукции
в) коэффициент товарооборачиваемости и средняя продолжительность одного

оборота
г) уровень отдачи оборотных средств и прибыль

. Национальный стандарт Российской Федерации (ГОСТ Р 51303 – 2013) определяет ассортимент товаров как …
а) набор товаров, объединенных по какомулибо одному или совокупности признаков, предназначенный для продажи населению
б) количество видов, разновидностей и наименований товаров
в) способность товаров удовлетворять спрос покупателей
г) это совокупность всех производимых и реализуемых в магазине товаров

. К основным средствам торговых предприятий согласно Налоговому Кодексу относятся активы, первоначальная стоимость которых не менее…
а) 400 МРОТ
б) 40 000 руб.
в) не лимитирована. Единственное условие использование имущества в торговой деятельности более 12 месяцев
г) 100 тысяч МРОТ

. По какому признаку мебель для предприятий торговли разделяют на специализированное оборудование (например, стеллажи для выкладки хлеба и хлебобулочных изделий) и универсальное оборудование (стеллажи для продажи любых видов товаров)?
а) по месту использования
б) по назначению
в) по конструкции
г) по товарному профилю

. Складское технологическое оборудование – это…
а) специализированные приспособления, предназначенные для организации деятельности склада и увеличивающие эффективность его работы
б) конструкции системы переработки материального потока
в) подъемнотранспортное оборудование
г) оборудование, используемое для грузопереработки и хранения

. Какое торговое оборудование (из перечисленных) имеет полки с обеих сторон?
а) пристенные горки
б) островные горки
в) привитринные горки
г) торцевые горки

. Какие из требований к торговому оборудованию предполагают простоту конструкций, делающую экономным производство и удобной эксплуатацию?
а) эксплуатационнотехнические
б) эргонометрические
в) эстетические
г) санитарногигиенические

Часть Б

Задача № 1

Определите показатели, характеризующие отраслевую структуру, исходя из

данных таблицы 1. Рассчитайте долю валовой продукции в отчетном и базовом периоде, а также темпы роста продукции коммерческого предприятия и отрасли.

Таблица 1.

Объем валовой продукции (млн.руб.)

Год	Отрасль А	Предприятие 1
Базовый	4572	143
Отчетный	4695	154

Задача № 2

Товарооборот розничной торговли в России в отчетном году составил 23трл.668,4млрд.руб , ав базовом периоде – 21трл. 319,9млрд.руб. Рассчитайте темп роста товарооборота в отчетном году

Задача № 3

Рассчитайте фондовооруженность склада, если известно, что балансовая стоимость оборудования равна 1400 тыс. руб. Среднесписочная численность составляет 70 человек.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики
(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационно-правовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 3

Часть А

Главной целью деятельности коммерческой организации является…
а) увеличение выпуска и реализации продукции
б) предоставление рабочих мест
в) оптимизация производства и повышение рентабельности
г) получение прибыли

К признакам юридического лица относится:
а) материальная ответственность
б) деятельность, направленная на получение прибыли

в) наличие обособленного имущества в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении
г) самостоятельная неимущественная ответственность по обязательствам
д) формирование минимального размера уставного капитала

Унитарные предприятия осуществляют свою деятельность на праве:
а) регионального управления
б) оперативного управления
в) территориального управления
г) муниципального управления

Под распределением прибыли от коммерческой деятельности понимается*:*
а) направление прибыли в федеральный бюджет
б) направление прибыли в региональный бюджет
в) направление по статьям использования на предприятии
г) направление в бюджеты разного уровня и по статьям использования на предприятии.

Какой элемент не относится к модели товарного рынка?
а) цена
б) прогноз
в) спрос
г) предложение
д) товар

Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» определяет торговую деятельность как…
а) коммерческую деятельность организаций торговли в сфере потребительского рынка
б) торговлю товарами и оказание услуг для личного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью
г) вид предпринимательской деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров
Предприятие торговли как субъект правоотношений – это …
а) организация организационно правовой формы, совокупность средств и ресурсов.
б) деловая репутация предприятия и финансовоэкономические отношения
в) имущественный комплекс, расположенный в торговом объекте
г) совокупность торговотехнологических процессов и операций

Стоимостная характеристика товаров предполагает…
а) **денежное выражение стоимости, воплощенной в цене товара**
б) совокупность свойств товаров, выраженных с помощью физических величин и единиц измерения
в) денежная оценка и эффективность использования товарных ресурсов

Производительность труда в сфере торговли определяется отношением…
а) среднесписочной численности торговых работников к объему реализации товаров
б) объема реализации товаров к среднесписочной численности торгового персонала
в) объема прибыли к затратам живого труда, затраченного на реализацию товаров

Товарооборот – это…
а) объем продажи товаров и оказания услуг в денежном выражении за

определенный период времени
б) денежное выражение объема хозяйственной деятельности
в) доходы торгового предприятия от реализации товаров на потребительском рынке
г) разница между доходами и расходами

Первоначальная стоимость основных средств торговле – это…
а) сумма фактических затрат организации на их приобретение, доставку, сооружение, монтаж оборудования
б) стоимость воспроизводства оборудования в современных условиях
в) основной обобщающий показатель оценки эффективности использования оборудования

Какое торговое оборудование (из перечисленных) устанавливают вдоль окон торгового зала?
а) пристенные горки
б) островные горки
в) привитринные горки
г) торцевые горки

Какие из требований к торговому оборудованию учитывают при конструировании мебели, исходя из антропологических данных (среднего роста и пропорций тела человека)?
а) эксплуатационнотехнические
б) эргонометрические
в) эстетические
г) санитарногигиенические

Мебель для предприятий торговли разделяют на неразборную и сборноразборную по следующему признаку.
а) по месту использования
б) по назначению
в) по конструкции
г) по товарному профилю

По каким признакам не классифицируется весоизмерительное оборудование?
а) по месту установки
б) по способу снятия показаний взвешивания
в) в зависимости от указательного устройства
г) по технологическому назначению
.

Часть Б

Задача № 1

Уставный капитал коммерческой организации составляет 600 тыс.руб., выпущено 3тыс. обыкновенных акций. Рассчитайте номинальную стоимость одной акции.

Задача № 2

Дайте определение согласно ГОСТу.
1. Торговая палатка – это _____.

2. Магазин – склад – это_____.

Задание № 3

Установите вид торгового и технологического оборудования, которое необходимо закупить собственнику, чтобы полностью осуществить техническое оснащение торговых и неторговых помещений магазина. Необходимо учитывать, что магазин реализует товарную группу «зоотовары». Торговая организация не располагает собственными складскими помещениями.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики

(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 4

Часть А

Что относится к объектам коммерческой деятельности?
а) товары, услуги
б) государство
в) продавцы
г) производители
д) покупатели

Спрос на рынке товаров и услуг представляет собой …
а) платежеспособную потребность
б) нужду в чемлибо необходимом для поддержания жизнедеятельности
в) потребность, ориентированную на покупку товара
г) элемент потребительской культуры

Франчайзинг
– это …
а) юридически оформленные соглашения между владельцами привилегий –

франшизы и держателями привилегий
б) система договорных правоотношений между основным предприятием франчайзером и передаваемым другому права пользования торговой маркой – франчайзи
в) система договорных правоотношениий между основным предприятием франчайзи и передаваемым другому права пользования торговой маркой – франчайзером

Расположите в хронологическом порядке исторические ступени развития товарных отношений:
а) обмен
б) торговля
в) товарное обращение

Прибыль производственного кооператива распределяется между его членами…
а) пропорционально величине их паевых взносов
б) в соответствии с трудовым участием
в) согласно заключенному с работником договору
г) в соответствии с занимаемой должностью

Ассортиментная характеристика представляет собой
а) совокупность отличительных свойств и признаков товаров, имеющих аналогичное функциональное назначение
б) совокупность свойств определенного класса товаров, обладающих сходными потребительскими свойствами и показателями, а также общим функциональным назначением
в) совокупность отличительных свойств и признаков товаров, определяющих их функциональное назначение

Специализированные оптовые структуры осуществляют на потребительском рынке..
а) полный комплекс закупочносбытовых операций с правом перехода права собственности на товар оптовому звену
б) комплекс закупочных операций с правом перехода права собственности на товар розничному звену
в) полный комплекс закупочносбытовых операций без права перехода права собственности на товар оптовому звену

Отличие оптового товарооборота от розничного состоит в..
а) масштабе хозяйственной деятельности торговой организации
б) физическом объеме товарооборота и его денежной оценке
в) последующем использовании проданных товаров
г) формах и способах доставки и реализации товаров

Коэффициент товарооборачиваемости оборотных средств характеризует …
а) интенсивность использования оборотных средств
б) среднюю длительность одного оборота
в) размер реализованной продукции, приходящейся на 1 руб. основных фондов
г) число оборотов, совершаемых оборотными средствами за период

Неверно, что … включаются в издержки обращения торгового предприятия
а) транспортные расходы

б) расходы по предпродажной подготовке товаров
в) расходы по оказанию материальной помощи работникам торговой организации

. **В каких случаях предприятие может изменить стоимость основных средств**?
а) дооборудование, реконструкция
б) техническое перевооружение
в) самостоятельная переоценка предприятием путем индексации или прямого пересчета по рыночным ценам
г) во всех перечисленных случаях

. **Какое торговое оборудование (из перечисленных ниже) устанавливают перпендикулярно основным стеллажам торгового зала?**
а) пристенные горки
б) островные горки
в) привитринные горки
г) торцевые горки

. **Какие требования не предъявляются к торговому оборудованию?**
а) эксплуатационнотехнические
б) эргонометрические
в) эстетические
г) органолептические
д) санитарногигиенические

. **Система сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающая в себя правовые, социальноэкономические, организационнотехнические, санитарногигиенические, лечебнопрофилактические, реабилитационные и иные мероприятия это…**
а) производительность труда
б) эффективность труда
в) охрана труда
г) рентабельность труда

. **Какое оборудование используют для кратковременного хранения, демонстрации и продажи предварительно охлажденных и замороженных скоропортящихся продуктов при пониженной положительной или отрицательной температурах?**
а) торговое холодильное оборудование
б) торговое неохлаждаемое оборудование
в) подъемнотранспортное оборудование
г) весоизмерительное оборудование

Часть Б

Задача №1

Акция номинальной стоимостью 5тыс. руб. продается по цене 7тыс.500 руб. Каков курс акции? Превышает ли номинальная стоимость курс акций?

Задача № 2

Впишите в задание термины:

1. _____ это вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для их использования в предпринимательской деятельности.
2. _____ многофункциональный торговоразвлекательный центр общей площадью от 100 000м2.

Задача № 3

Предприятие произвело модернизацию холодильного оборудования на сумму 10 тыс. руб. без учета НДС. Первоначальная его стоимость оборудования, установленного в 2015г. составила 100 тыс. руб., срок полезной эксплуатации 5 лет. Укажите, чему будет равна балансовая стоимость оборудования после модернизации.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики

(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 5

Часть А

Потребительский рынок представляет собой …
а) совокупность продавцов и покупателей в сфере торговли и услуг
б) совокупность товаров и услуг в сфере торговли и услуг
в) совокупность субъектов и объектов предпринимательской деятельности
г) систему общественных отношений, основанных на соблюдении правовых норм, возникающих между субъектами в процессе изготовления и реализации товаров

Оптовые посредники, как правило, используют….
а) не используют переход прав собственности на товар
б) переход прав собственности на товар
в) принцип самообслуживания и наличного расчета за товары
г) развозную и разносную формы торговли с правом перехода собственности конечному покупателю

Каждый участник полного товарищества отвечает по обязательствам…
а) в пределах вклада
б) солидарно всем имуществом товарищества
в) всем своим имуществом
г) имуществом третьих лиц

Чистая прибыль в коммерческой деятельности образуется…
а) после уплаты налогов и обязательных платежей
б) после выплаты дивидендов
в) после вычета издержек обращения
г) после вычета коммерческих и управленческих расходов

Торговля не является…
а) видом предпринимательской деятельности, связанным с куплейпродажей товаров и оказанием услуг
б) отраслью экономики
в) формой товарного обмена
г) рынком

Магазин формата дискаунтер представляет собой магазин..
а) самообслуживания площадью до 400кв.м., реализующий смешанный ассортимент товаров в ценовом диапазоне выше средних цен
б) эконом класса с узким стандартным ассортиментом ограниченных товарных линий и минимальным набором услуг для покупателей, достаточно низкими ценами с площадью торгового зала от 250 м2
в) розничной торговли, ориентированный на продажу широкого ассортимента продовольственных и непродовольственных товаров мелким оптом с использованием акцепта низких розничных цен
г) эконом класса с узким стандартным ассортиментом ограниченных товарных линий и минимальным набором услуг для покупателей, достаточно низкими ценами с площадью торгового зала от 400 м2

Класс товаров определяется как…
а) совокупность товаров, имеющих аналогичное функциональное назначение
б) совокупность товаров, имеющих разное функциональное назначение
в) совокупность товаров, обладающих сходными потребительскими свойствами и показателями
в) совокупность товаров, объединенных под общей товарной маркой

Индекс физического объема товарооборота характеризует:
а) влияние изменения количества и структуры реализованных товаров на динамику показателя товарооборота
б) изменение совокупной стоимости проданных товаров за анализируемый период
в) изменение совокупной стоимости определенного количества товаров в течение анализируемого периода

Неверно, что

величина товарных запасов может измеряться в …
а) стоимостных единицах
б) процентах
в) натуральных единицах

Маятниковый маршрут – это:

а) график подачи автотранспорта к поставщику

б) доставка товаров только в один магазин за один рейс

в) доставка за один рейс товаров по нескольким магазинам, размещенным по пути движение автомашины

г) путь перевозки товаров от места отправления до розничного предприятия.

В каком из перечисленных случаев расходы организации увеличивают стоимость основных средств:

а) ремонта

б) реконструкции

в) в обоих случаях

Какие из требований к торговому оборудованию предусматривают наряду с удобством мебели для покупателей и продавцов обеспечение наглядной выкладки товаров и достаточной емкости?

а) эксплуатационнотехнические

б) эргонометрические

в) эстетические

г) санитарногигиенические

Измерительный прибор для определения массы товаров – это:

а) массометр

б) весы

в) комбилок

г) терминал сбора данных

Какие параметры не учитываются при выборе подъемнотранспортного оборудования?

а) параметры склада (площадь, высота, количество погрузочных работ и др.)

б) интенсивность грузопереработки

в) параметры обрабатываемых грузов

г) цвет оборудования

Микроклимат на рабочем месте не характеризуется:

а) температурой воздуха

б) темпераментом сотрудников

в) скоростью движения воздуха

г) интенсивностью теплового излучения от нагретых поверхностей

Часть Б

Задача № 1

Коммерческое предприятие производит и реализует йогурт, средние переменные затраты на производство и сбыт которого составляют 20 руб. за 1 шт. Йогурт продается по цене 40 руб. за единицу. Постоянные затраты компании в месяц составляют 30 тыс. руб. Рассчитайте, какую прибыль может получить компания, если она произведет и продаст 3000 единиц йогуртов.

Задача № 2

Товарооборот розничной торговли в 2014 году в России составил 26,1 трл. руб. , а в 2013г –.23,7 млрд.руб. Рассчитайте темп роста товарооборота в 2014 году .

Задача № 3

Предприятие произвело ремонт линии по выпечке хлеба на сумму 10 тыс. руб. без учета НДС. Первоначальная стоимость линии, установленной в 2015г. 100 тыс. руб. Укажите, чему будет равна балансовая стоимость линии после ремонта.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики

(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 6

Часть А

Конъюнктура потребительского рынка – это …
а) рыночный механизм, основанный на законе стоимости
б) совокупность экономических условий на рынке в каждый данный период времени
в) объем платежеспособного спроса на рынке товаров и услуг
г) объем предложения товаров на товарном рынке по количеству и качеству

Участниками товарищества на вере могут быть:
а) 1 или несколько граждан (полных товарищей)
б)1 или несколько полных товариществ, имеющих статус юридического лица
в) 1 или несколько полных товарищей и 1 или несколько коммандитистов
г) 1 или несколько коммандитистов

Кооперирование предполагает:
а) рост размеров предприятия за счет увеличения объемов производства и реализации
б) развитие прямых хозяйственных связей между предприятиями
в) развитие монополизации
г) оптимальное соотношение крупных, средних и мелких предприятий
д) сочетание на предприятии производств, относящихся к разным отраслям

Что из перечисленного относится к фондам обращения?

а) материальные ресурсы предприятия, в том числе, торгово-технологическое оборудование
б) транспортные средства предприятия, производственные здания, сооружения
в) готовые изделия, продукция отгруженная, денежные средства на расчетном счете
г) прибыль

Рентабельность является критерием…
а) эффективности коммерческой деятельности
б) уровня капитализации предприятия
в) оценки управленческой деятельности
г) критерием оценки экономической деятельности

Торговой организацией как объектом имущественных прав признается..
а) имущественный комплекс, используемый для осуществления торговой деятельности
б) совокупность материальных, информационных, природных и трудовых ресурсов
в) организация определенной организационно правовой формы, осуществляющая торговую деятельность в сфере потребительского рынка, включая необходимые средства, ресурсы и работников

К организаторам оптового оборота, не работающим непосредственно с товаром, относятся:
а) товарные биржи
б) рынки
в) склады – магазины типа cash and carry
г) логистические центры

Индекс физического объема розничного товарооборота рассчитывают для оценки…
а) динамики показателя товарооборота в текущих ценах
б) влияния уровня инфляции на величину товарооборота
в) показателя стоимости реализованной массы товаров в денежном исчислении.

_____ нестационарный торговый объект, представляющий собой отдельно стоящее строение или его часть с замкнутым пространством, имеющее торговый зал.
торговый павильон
распределительный центр
киоск
торговая палатка
торговая галерея

Неверно, что статья 8 п.2. Закона о торговле закрепляет за торговыми организациями право самостоятельно определять…
а) вид торговли
б) форму торговли
в) инфраструктуру торговли
г) специализацию торговли

Остаточная стоимость основных средств это:
а) продажная стоимость при выбытии объекта

б) сумма фактических затрат организации на их приобретение, сооружение и изготовление
в) балансовая стоимость за минусом начисленной амортизации

По каким признакам не осуществляют классификацию основных типов грузовых тележек?
а) по типу привода
б) по конструкции
в) по грузоподъемности
г) по цвету корпуса

По какому признаку оборудование для предприятий торговли разделяют на специализированное и универсальное?
а) по месту использования
б) по назначению
в) по конструкции
г) по товарному профилю

Какие из требований к торговому оборудованию предъявляются к форме, пропорциям, цвету и конструктивным особенностям торговой мебели?
а) эксплуатационнотехнические
б) эргонометрические
в) эстетические
г) санитарногигиенические

Процесс размещения товаров в специальных средствах, обеспечивающих защиту продукции от повреждений и потерь в процессе транспортировки и складирования – это:
а) фасовка товаров
б) упаковка товаров
в) маркировка товаров
г) сверка товаров

Часть Б

Задача № 1

Прибыль магазина формата дискаунтер составила за месяц 2150 тыс.руб., стоимость основных средств – 45 тыс руб. Определите рентабельность.

Задача №2

Товарооборот розничной торговли в 2016 году в России составил – 28,1 трл руб., а в 2015г –.27, 5 трл руб. Рассчитайте темп роста товарооборота в 2016 году

Задача №3

Установите вид торгового и технологического оборудования, которое необходимо закупить собственнику, чтобы полностью осуществить техническое оснащение торговых и неторговых помещений магазина. Необходимо учитывать, что магазин реализует книги, журналы, канцелярские товары. Торговая организация не располагает складскими помещениями.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики

(письменно)

.

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 7

Часть А

1. К функциям торговли не относится…
а) обеспечение непрерывности воспроизводства на стадии обращения
б) удовлетворение спроса потребителей
в) разработка новых видов товаров
г) реализация потребительской стоимости

2. Реализованный спрос в торговле представлен в виде…
а) прибыли от продажи
б) товарооборота
в) издержек обращения
г) издержек производства

3. Неверно, что в качестве оптовых посредников выступают..
а) брокеры
б) дистрибьютеры
в) магазины

4. Экономическая эффективность комбинирования достигается за счет..
а) рациональных границ производственных связей
б) уменьшение радиуса транспортировки
в) комплексного использования исходного сырья и отходов производства
г) роста объема производства
д) уменьшения капиталовложений на развитие добывающих отраслей

5. Уровень монополизации товарных рынков характеризуют такие показатели как…
а) коэффициент использования производственных мощностей

б) темп роста выручки от реализации продукции
г) объем прибыли предприятия
д удельный вес продукции предприятия на товарном рынке
е) фондоотдача основных средств

6. Оптовая торговля, в соответствии со ГОСТом «Торговля. Термины и определения» – это …
а) торговля товарами с последующей перепродажей или для профессионального использования
б) торговля, осуществляемая по заказам розничного покупателя
в) внемагазинная торговля большими партиями товаров
г) вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательской деятельности
7. К мелкорозничной торговой сети не относится…
а) павильон
б) мини маркет
в) киоск

8. Товарная структура товарооборота – это…
а) соотношение отдельных товарных групп в общем объеме товарооборота, выраженное в процентах
б) объем продажи товаров в денежном выражении за определенный период времени
в) соотношение розничного и оптового товарооборота

9. Федеральный закон ФЗ – 381 это закон …
а) «О защите конкуренции»
б) «О защите прав потребителей
в) «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»
г) «О техническом регулировании»

10. При централизованном методе товароснабжения магазинов доставка осуществляется
а) силами и средствами организаций розничной торговли
б) силами и средствами оптовых посредников
в) силами и средствами поставщика или транспортных организаций

11. Какие типы весов применяют для измерения массы крупногабаритных товаров?
а) настольные (до 5кг)
б) настольные (до 15кг)
в) напольные (до 15кг)
г) напольные платформенные (до 500кг)

12. Какой элемент не составляет систему обеспечения пожарной безопасности?
а) органы государственной власти
б) граждане, принимающие участие в обеспечении пожарной безопасности
в) организации
г) гигиена труда

13. Какие из требований к торговому оборудованию предусматривают, что

устройство торговой мебели, а также материалы, используемые для изготовления этой мебели, не должны затруднять ее чистку в процессе эксплуатации и уборки помещений?
а) эксплуатационнотехнические
б) эргонометрические
в) эстетические
г) санитарногигиенические

14. По какому признаку торговое оборудование разделяют на пристенное, островное, встроенное?
а) по месту использования
б) по способу установки
в) по конструкции
г) по товарному профилю

15. Каких типов штабелеров не существует?
а) гидравлических
б) электрических
в) аэродинамических
г) самоходных
д) с выдвижной мачтой

Часть Б

Задача № 1

В отчетном году товарооборот по группе непродовольственных товаров по магазину составил 250 млн.руб. В планируемом периоде торговая площадь магазина за счет реконструкции увеличится с 1000 кв.м на 10%, а объем товарооборота прогнозируется с ростом на 15%. Чему равен объем товарооборота на 1 кв.м торговой площади в планируемом периоде?

Задача № 2

Дайте определение согласно ГОСТу:

Распределительный склад – это _____.

Универсам – это _____.

Задача № 3

Рассчитайте коэффициент экспозиционной (демонстрационной) площади магазина, если известно, что сумма площадей всех элементов оборудования для выкладки (демонстрации) товаров составляет 400 кв.м., а площадь торгового зала магазина равна 500 кв.м.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики

(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 8

Часть А

1. Объединения коммерческих организаций в целях координации предпринимательской деятельности и защиты имущественных интересов называются…
а) союзы, ассоциации
б) товарищества и общества
в) конгломераты и концерны
г) производственные и потребительские кооперативы

2. Емкость потребительского рынка – это…
а) максимально возможный объем реализации товаров за период
б) максимально возможный уровень товарного предложения за период
в) максимально возможный уровень цен за анализируемый период
г) максимально возможный уровень прибыли на данном товарном рынке

3. Постоянно действующий оптовый рынок чистой конкуренции, на котором совершаются крупные сделки куплипродажи качественно однородных товаров – это….
а) оптовые ярмарки
б) биржи
в) аукционы
г) логистические и распределительные центры

4. Сущность диверсификации состоит в…
а) одновременном развитии, не связанных друг с другом производств
б) накопление ресурсов в рамках 1 предприятия
в) контроль производства и рынков сбыта со стороны производителей и поставщиков
г) укрупнение производства за счет увеличения выпуска продукции предприятия

5. Какие элементы входят в состав оборотных производственных фондов коммерческого предприятия?
а) производственные запасы сырья, материалов, полуфабрикатов, незавершенное производство, расходы будущих периодов
б) станки, агрегаты, приспособления, тара, стеллажи

в) готовая продукция, денежные средства в кассе, на расчетном счете предприятия
г) прибыль предприятия, задолженность поставщикам

6. К нестационарным торговым объектам относят…

а) дискаунтер
б) киоск
в) бутик
г) аутлет центр

7. Розничный товарооборот характеризует…

а) валовой доход торговой организации
б) доход от торговой и вне торговой деятельности
в) выручку от реализации товаров
г) рентабельность

8. Документом, оформляющим отпуск товаров с оптовых складов, является…

а) расходная накладная
б) товарнотранспортная накладная
в) счет – фактура

9. К способам выкладки товаров относятся…

а) сложный, простой, смешанный
б) горизонтальный, вертикальный, комбинированный
в) производственный, технологический, торговый
г) самообслуживание, через прилавок, с открытой выкладкой

10. К информационноконсультационным услугам не относятся…

а) дегустация продуктов питания
б) рекламные презентации
в) комплектование заказов на товары
г) проведение выставок, ярмарок по продвижению товаров

11. Укажите методы начисления амортизации, предусмотренные Налоговым Кодексом.

а) линейный
б) нелинейный
в) все выше перечисленные

12. Какой механизм не включается в комплектацию контрольнокассовой машины?

а) установочный
б) индикаторный
в) счетный
г) чеко печатающий
д) подъемный

13. По какому признаку мебель для предприятий торговли разделяют на оборудование для магазинов самообслуживания и для магазинов, использующих традиционный метод продажи товаров?

а) по месту использования
б) по назначению
в) по конструкции

г) по методу продажи

14. Гигиена труда – это…
а) раздел гигиены, изучающий условия и характер труда, их влияние на здоровье человека
б) раздел охраны труда, отвечающих за личную гигиену сотрудников
в) система мероприятий, направленных на обеспечение здоровья граждан

15. Основное назначение штабелеров состоит в …
а) размещении товаров на стеллажах и укладке грузов в штабель
б) отборе товаров с мест хранения
в) комплектации заказов
г) хранении товаров на складах

Часть Б

Задача № 1

Объем товарооборота по непродовольственным товарам розничной сети составил 2 700 тыс. руб., среднегодовая стоимость основных средств 1 900 тыс.руб., численность торговых работников – 125 человек.

Определите показатели фондоотдачи, фондовооруженности и производительности труда.

Задача № 2

Впишите в определение термины.

…– это форма торговли, организуемая в установленном месте и на установленный срок с предоставлением торговых мест на основе свободно определяемых цен

…. склад, предназначенный для осуществления складских операций, не требующих специальных условий хранения.

Задача № 3

Рассчитайте коэффициент установочной площади магазина (площади, занятой торговым оборудованием, кассовой зоной и т.п.), если известно, что сумма площадей оснований оборудования составляет 200 кв.м., а площадь торгового зала равна 500 кв.м.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики

(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и

торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 9

Часть А

Емкость товарных рынков региона определяется…
а) суммированием спроса населения
б) суммированием спроса организаций
в) суммированием спроса приезжих
б) суммированием всех вышеперечисленных источников

Неверно, что к элементам инфраструктуры потребительского рынка относятся:
а) банки
б) поставщики
в) демография
г) посредники

Под прибылью от реализации понимают…
а) сумму прибыли от реализации товаров, остающейся в распоряжении предприятия как разность между валовым доходом и издержками обращения, обязательными платежами и налогом на прибыль.
б) разность между валовым доходом за вычетом обязательных платежей и издержками обращения за определенный период времени
в) сумму прибыли от реализации товаров и сальдо доходов и расходов от внереализационных операций

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств в коммерческой деятельности организации характеризует…
а) уровень технической оснащенности труда
б) интенсивность использования оборотных средств
в) среднюю длительность одного оборота
г) размер реализованной продукции, приходящейся на 1 руб. производственных фондов
д) число оборотов, совершаемых оборотными средствами за период

По субъектам куплипродажи товаров торговля делится на:
а) оптовую и розничную
б) стационарную и передвижную
в) складскую и транзитную
г) внешнюю и внутреннюю

Мелкорозничная торговля связана с реализацией товаров…
а) ограниченного ассортимента в нестационарных торговых объектах
б) широкого ассортимента по месту нахождения покупателей
в) ограниченного ассортимента в стационарных торговых объектах

г) широкого ассортимента в нестационарных торговых объектах

Установочной называют …
а) часть площади торгового зала, занятую для выкладки товаров, слагаемую из площадей всех плоскостей оборудования, используемых для показа товаров
б) площадь, занятую под оборудование для выкладки товаров
в) общую площадь торгового зала, $м^2$
г) площадь торгового зала и складского помещения для хранения товаров

…. – формат розничной торговли, предназначенный, как правило, для реализации групп непродовольственных товаров универсального ассортимента.
а) универсам
б) универмаг
в) супермаркет
г) специализированный магазин

Широта ассортимента выражается количеством..
а) видов, разновидностей, наименований товаров однородной группы
б) товарных групп
в) разновидностей в рамках товарной группы

Приходным товарным документом, который выписывается наряду с накладной в случаях значительного перечня товаров, является…
а) расходная накладная
б) товарнотранспортная накладная
в) счет – фактура
г) чек

Каким документом устанавливается метод начисления амортизационных отчислений на предприятиях торговли?
а) в приказе по учетной политике
б) в уставе
в) в бухгалтерском балансе

Какой механизм контрольнокассовой машины представлен в виде набора клавишей, служит для набора денежных сумм, проводимых через кассовую машину, установки шифра и счетчика, на котором должна быть отражена сумма, и включения электропривода?
а) индикаторный
б) установочный
в) чекопечатающий
г) блокировочный
д) замыкающий

Раздел гигиены, изучающий условия и характер труда, их влияние на здоровье и функциональное состояние человека и разрабатывающая научные основы и практические меры, направленные на профилактику вредного и опасного воздействия факторов производственной среды и трудового процесса на работающих – это:
а) охрана труда

б) гигиена труда
в) система мероприятий, направленных на обеспечение здоровья граждан

. Какое оборудование бывает гидравлическим, электрическим, самоходным, с выдвижной мачтой?
а) штабелеры
б) грузовые тележки
в) ричтраки
г) навесные погрузчики

. Основное предназначение тали – это:
а) подъем груза и его передвижение вдоль подвесного монорельсового пути
б) перемещение грузов между этажами склада
в) вертикальное перемещение грузов с одного уровня на другой

Часть Б

Задача №

Выручка от реализации в отчетном периоде составила 20 млн. руб. Себестоимость реализованной продукции – 16 млн. руб. Средняя стоимость активов торговой розничной организации – 40 млн. руб. Определите рентабельность продаж в отчетном периоде

Задача № 2

Дайте определение терминам согласно ГОСТу.

1. Киоск – это_____.
2. Павильон – это_____.

Задача № 3

Определите коэффициент использования объема складских помещений торговой организации, если известно, что полезный объем склада, занятый товарными запасами, составляет 600 куб.м. Общий объем склада равен 1200 куб.м.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики

(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность

практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 10

Часть А

1. Скрытый неудовлетворенный спрос …
а) реализуется при покупке взаимозаменяемых товаров
б) реализуется при покупке сопутствующих товаров
в) не реализуется изза отсутствия в продаже необходимых товаров

2. Материальнотехническая база формируется на основе имущества коммерческой организации как совокупности…
а) материальных и нематериальных активов
б) материальных, финансовых активов и трудовых ресурсов
в) материальных, нематериальных и финансовых активов

3. Единицами измерения рентабельности являются

а) рубли
б) проценты
в) штуки

4. Конъюнктура торговли – это:
а) конкретная экономическая ситуация, сложившаяся в торговле в определенный момент времени
б) совокупность объектов общего пользования, обеспечивающих условия для торговой деятельности;
в) результат взаимодействия продавца и покупателя, а также собственной деятельности продавца по удовлетворению потребностей покупателя при куплепродаже товаров
г) общий объем спроса на потребительском рынке

5. К показателям, характеризующим эффективность использования оборотных средств, относится…
а) прибыль, рентабельность продаж
б) фондоотдача, фондоемкость продукции, фондовооруженность труда
в) коэффициент оборачиваемости, средняя продолжительность одного оборота
г) уровень отдачи оборотных средств

6. Торговый комплекс представляет собой…
а) совокупность торговых предприятий, реализующих товары и оказывающих услуги, расположенные на определенной территории
б) объект розничной торговли, ориентированный на продажу широкого ассортимента продовольственных и непродовольственных товаров мелким оптом с использованием акцепта низких розничных цен.
в) совокупность торговых предприятий, площадью не менее 1000 кв.м. реализующих универсальный ассортимент товаров и оказывающих широкий набор услуг
г) многофункциональный торговоразвлекательный центр общей площадью от 100 000м2

7. ГОСТ Р 51303 – 2013 «Торговля. Термины и определения» определяет товар как…

а) продукт труда, предназначенный для товарноденежного обмена и удовлетворяющий потребности человека

б) объект гражданских прав, предназначенный для продажи, обмена или иного введения в оборот

в) продукцию, производимую внутри страны и завозимую по импорту, предназначенную для продажи населению, специального континента потребителей, для переработки и хозяйственных нужд, а также для создания товарных запасов

г) совокупность потребительских свойств

8. Глубина ассортимента выражается количеством…

а) товарных групп

б) разновидностей в рамках товарной группы

в) видов, разновидностей, наименований товаров однородной группы

г) товарных подгрупп

9. Торговая надбавка – это …

а) элемент цены, обеспечивающий возмещение затрат продавца на реализацию товаров

б) цена товара, реализуемого покупателю по договору розничной куплипродажи

в) элемент цены в виде скидки с цены товара, предоставляемый продавцом покупателю

10. В сферу государственного регулирования рыночной экономики не входит…

а) регулирование пропорций воспроизводства и структурного развития экономики

б) установление экологических норм

в) регулирование цен на потребительские товары и услуги

11. Амортизация основных фондов предприятия – это:

а) износ основных фондов торгового предприятия

б) процесс перенесения стоимости основных фондов на себестоимость продукции или услуг

в) расходы по содержанию и ремонту основных фондов

12. Какие требования не входят в перечень основных требований к торговому холодильному оборудованию магазина?

а) заданный температурный режим хранения

б) допустимые нормы шума для торгового зала магазина

в) внешний вид, соответствующий интерьеру магазина

г) минимальная цена на рынке

д) удобство для санитарное обработки и технического обслуживания

13. Какой механизм контрольнокассовой машины необходим для информации кассира и покупателя о набранной сумме, установленном шифре чека и номере секционного счетчика, по которому проведена операция?

а) индикаторный

б) установочный

в) чекопечатающий

г) блокировочный

д) замыкающий

14. Основное предназначение грузового лифта – это:
а) подъем груза и его передвижение вдоль подвесного монорельсового пути
б) перемещение грузов между этажами склада
в) вертикальное перемещение грузов с одного уровня на другой

15. Какие из требований к торговому оборудованию предполагают простоту конструкций, делающую экономным производство и удобной эксплуатацию?
а) эксплуатационнотехнические
б) эргонометрические
в) эстетические
г) санитарногигиенические

Часть Б

Задача № 1

Среднемесячный товарооборот торгового предприятия составляет 600 тыс. руб. В магазине работают 3 продавца, двое из них имеют месячный оклад – 15 000 руб., и один – 18000 руб. Фактическая заработная плата зависит от суммы товарооборота предприятия в конкретном месяце и распределяется пропорционально окладам продавцов. Определите бригадную расценку за 100 руб. товарооборота.

Задача № 2

Товарооборот розничной торговли в 2013 году в России составил 23, 6 трл руб , в том числе товарооборот розничной торговли по реализации продовольственных товаров 11,1 трл.руб., а товарооборот по непродовольственным товарам – 12,5трл.руб.

Рассчитайте относительный показатель, характеризующий удельный вес или долю товарооборота по группе продовольственных и непродовольственных товаров в целом по розничной торговле.

Задача № 3

Определите коэффициент использования подъемнотранспортного оборудования по времени. Известно, что оборудование фактически находится в работе 2400 часов в год. Общее время работы общетоварного склада в год – 2600 часов.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики

(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;

д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 11

Часть А

1. Емкость потребительского рынка определяется по…
а) покупательным фондам населения
б) возможному объему реализации потребительских товаров, определяемому платежеспособным спросом и уровнем цен
в) денежным доходам населения

2. Какую стадию проходят в своем движении оборотные средства?
а) денежную
б) производительную
в) товарную
г) все вышеперечисленные

3. Аукционы – это..
а) специально организованные рынки, созданные в определенных местах для продажи товаров, обладающих индивидуальными свойствами, путем публичных торгов
б) постоянно действующий оптовый рынок чистой конкуренции, на котором совершаются крупные сделки куплипродажи неоднородных товаров
в) вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательской деятельности.

4. Рентабельность торговой организации определяется как…
а) разность между валовым доходом и издержками обращения
б) процентное отношение товарооборота к прибыли
в) процентное отношение прибыли к товарообороту

5. К нематериальным активам торговой организации относятся..
а) товарные марки и знаки торговой организации
б) дебиторская и кредиторская задолженность торгового предприятия
в) многолетние насаждения
г) денежные средства на расчетном счете коммерческой организации

6. Неверно, что одним из видов основных фондов в торговле являются:
а) павильоны
б) дебаркадеры

в) гастрономические приборы
г) товары

7. Товародвижение представляет собой …
а) процесс формирования эффективной товаропроводящей системы
б) процесс физического перемещения товаров от производителей в места продажи или потребления
в) обеспечение интенсивности товарных потоков
г) обеспечение процесса реализации товарными ресурсами

8. К формам торговли относится…
а) самообслуживание
б) мелкооптовая торговля
в) межрегиональная
г) розничная торговля

9. … ассортимент отличается б*о*льшим разнообразием и сбалансированностью
а) Промышленный
б) Торговый
в) Сложный
г) Сопутствующий

10. К методам государственного регулирования торговли не относится установление…
а) минимальной нормы прибыли
б) налогов, льгот по налогам
в) правил обязательной сертификации продукции и услуг
г) налога на прибыль торговой организации

11. С помощью какого механизма образуется чек с соответствующими реквизитами (он служит также для печатания контрольной ленты)?
а) индикаторный
б) установочный
в) чекопечатающий
г) блокировочный
д) замыкающий.

12. Основное предназначение подъемных столов – это:
а) подъем груза и его передвижение вдоль подвесного монорельсового пути
б) перемещение грузов между этажами склада
в) вертикальное перемещение грузов с одного уровня на другой.

13. Какое оборудование не предназначено для автоматизации работы склада?
а) сканеры штрихкодов
б) терминалы сбора данных
в) принтеры этикеток
г) светофоры

14. Какое оборудование применяют для выкладки товаров в магазинах

самообслуживания?
а) стеллажи
б) кассовые аппараты
в) терминалы сбора данных
г) штабелеры

15. **По какому признаку торговое оборудование разделяют на пристенное, островное, встроенное**:
а) по месту использования
б) по способу установки
в) по конструкции
г) по товарному профилю

Часть Б

Задача № 1

В торговой организации сформированы товарные запасы. На складе имеются товары высокого спроса, товары постоянного спроса, товары нерегулярного спроса. Выполните задание и ответьте на следующие вопросы.
1) Распределите указанные наименования товаров по группам «А», «В», «С».
2) Как часто проводится контроль для корректировки оптимального размера запаса по товарам группы «А».
3) По товарам какой группы проводиться выборочный контроль?

Задача № 2

При анализе экономической деятельности торговое предприятие рассчитывает плановые и фактические показатели товарооборота. Товарооборот по плану составляет 1200 тыс. руб., фактический товарооборот – 1250 тыс.руб. Рассчитайте выполнение планового задания.

Задача № 3

Рассчитайте фондовооруженность специализированного склада, если известно, что балансовая стоимость оборудования равна 700 тыс. руб., а среднесписочная численность составляет 70 человек.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики

(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.

3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 12

Часть А

1. … представляет собой комплекс мероприятий, направленных на привлечение большего числа покупателей с целью увеличения сбыта товаров
а) категорийный менеджмент
б) методы стимулирования продаж
в) мерчендайзинг
г) франчайзинг

2. Прямой канал распределения – это канал….
а) с одним посредником
б) с двумя посредниками
в) с тремя посредниками
г) без посредников

3. Чистая прибыль остается в распоряжении торговой организации…
а) после вычета налога на прибыль и прочих обязательных отчислений.
б) после вычета коммерческих и управленческих расходов
в) после вычета обязательных платежей и затрат на реализацию товаров (издержек обращения).

4. К материальным ресурсам торговой организации не относятся…
а) дебиторская и кредиторская задолженность
б) торгово-технологическое оборудование
в) товарные марки
г) основные средства

5. Минимальный уровень сбыта, при котором отсутствует убыток, но нет прибыли, называется…
а) финансовый рычаг
б) запас прочности
в) точка безубыточности
г) уровень себестоимости

6. Полнота ассортимента выражается количеством…
а) товарных групп
б) разновидностей в рамках товарной группы
в) видов, разновидностей, наименований товаров однородной группы

7. Транзитная форма товародвижения предполагает…

а) товародвижение от производителя в места продажи минуя склады и посреднические звенья
б) товародвижения от производителя в места продажи или потребления через складские посреднические звенья
в) товародвижение как со складов оптовых организаций так и собственных складов розничных организаций.

8. Торговотехнологический процесс включает операции по …
а) разгрузке товаров
б) изучению спроса
в) поиску и выбору поставщиков
г) организации коммерческих связей и заключению договоров

9. Организация и управление торговой деятельностью на потребительском рынке основана на …
а) государственном регулировании деятельности экономических субъектов
б) саморегулировании деятельности экономических субъектов
в) саморегулировании и координации экономических действий государством

10. …_____ это магазин с площадью торгового зала от 400 м2 с современной организацией торгового процесса, в котором осуществляют продажу продовольственных и непродовольственных товаров повседневного спроса.
а) гипермаркет
б) минимаркет
в) супермаркет
г) дискаунтер
д) гастроном

11. По какому признаку торговое оборудование разделяют на пристенное, островное, встроенное?
а) по месту использования
б) по способу установки
в) по конструкции
г) по товарному профилю

12. С помощью какого оборудования осуществляется считывание информации о товаре?
а) покупательская тележка
б) сканер
в) принтер этикетор
г) стеллаж

13. Какое оборудование позволяет осуществлять нарезку товаров (колбас, сыров и др.)?
а) слайсер
б) прилавок
в) кассовый аппарат
г) весы

14. По какому признаку оборудование для предприятий торговли разделяют на специализированное и универсальное?
а) по месту использования
б) по назначению
в) по конструкции
г) по товарному профилю

15. Основное предназначение тали – это:
а) подъем груза и его передвижение вдоль подвесного монорельсового пути
б) перемещение грузов между этажами склада
в) вертикальное перемещение грузов с одного уровня на другой

Часть Б

Задача № 1

Розничный товарооборот по сети составил в предшествующем году – 245млн.руб., а в отчетном – 298 млн.руб., За анализируемый период цены возросли в среднем в 1,2 раза. Определите сумму товарооборота за отчетный период в сопоставимых (неизменных) ценах предшествующего периода.

Задача № 2

Средняя стоимость торгово-технологического оборудования розничного торгового предприятия составляет 780 тыс.руб., прибыль предприятия 156 тыс.руб., товарооборот – 1170 тыс.руб., среднесписочная численность торговооперативного персонала – 92 чел. Рассчитайте рентабельность торгового предприятия и фондовооруженность.

Задача № 3

Торговое предприятие три года назад приобрело и ввело в эксплуатацию холодильный шкаф по цене 900 тыс. руб. Срок полезной эксплуатации 9 лет. Чему равна сумма ежегодных амортизационных отчислений?

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики

(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.

2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 13

Часть А

1. Введение эмбарго относится к ..
а) хозяйственным рискам
б) политическим рискам
в) природноклиматическим рискам
г) спекулятивным рискам

2. Диверсификация – это..
а) процесс распределения средств между различными объектами коммерции, не связанными между собой
б) передача риска за определенное вознаграждение другой коммерческой организации
в) установление системы ограничений на величину коммерческой сделки
г) распределение средств в рамках одной компании

3. Дистрибьюторы – это оптовые посредники, совершающие операции, как правило, …
а) от своего имени и за собственный счет
б) за свой собственный счет, но от имени компании производителя
в) по сбыту продукции от своего имени за счет компании производителя
г) по сбыту продукции от имени и за счет компании производителя

4. Рентабельность продаж есть отношение..
а) выручки от реализации к материальным затратам
б) абсолютной величины прибыли к себестоимости
в) прибыли к материальным затратам
г) прибыли к выручке от реализации

5. В какой организационноправовой форме невозможно зарегистрировать коммерческую деятельность?
а) общество с ограниченной ответственностью
б) публичное акционерное общество
в) общество с дополнительной ответственностью

6. Торговое помещение включает…
а) торговый зал и помещение для оказания услуг
б) торговый зал и складское помещение
в) торговый зал и подсобное помещение

7. Для доставки товаров в один магазин выбирают … маршруты.

а) кольцевые маршруты
б) децентрализованные
в) маятниковые

8. Розничная торговая сеть – это…
а) совокупность торговых предприятий из двух и более объектов торговли, находящихся под общим управлением и принадлежащих одному (или группе собственников)
б) вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности
в) временное образование, объединение торговых объектов различных торговых сетей, независимых ритейлеров, принадлежащих разным собственникам

9. К операциям предпродажной подготовки товаров относится…
а) маркировка товаров
б) документальное оформление
в) выкладка
г) презентация товаров

10. Неверно, что к методам продажи товаров относится…
а) продажа товаров по образцам
б) продажа по предварительным заказам
в) разносная торговля

11. С помощью какого оборудования осуществляется взвешивание товара в магазинах самообслуживания покупателями?
а) весов
б) весов с принтером этикеток
в) прайсчекеров
г) торговых автоматов

12. Гигиена труда изучает…
а) формы и методы организации труда и отдыха работников
б) состояние организма животных в процессе жизнедеятельности
в) характер и особенности человека
г) рост, вес, окружность головы у работников

13. Грузовые тележки предназначены для…
а) перемещения товаров
б) выкладки товаров
в) обеспечения сохранаемости товаров
г) создания интерьера магазина

14. Какие из требований к торговому оборудованию предъявляются к форме, пропорциям, цвету и конструктивным особенностям торговой мебели?
а) эксплуатационнотехнические
б) эргонометрические
в) эстетические
г) санитарногигиенические

15. Процесс размещения товаров в специальных средствах, обеспечивающих

защиту продукции от повреждений и потерь в процессе транспортировки и складирования – это:
а) фасовка товаров
б) упаковка товаров
в) маркировка товаров

Часть Б

Задача № 1

Определите реальный спрос региона в анализируемом периоде, исходя из условных данных:

Источники	Объем , млн.руб.
1. пенсии, пособия	70
2. заработная плата	200
3. расходы населения на оплату услуг ЖКХ	50
4. прирост средств на частных вкладах	40
5. налоги и сборы	50

Задача № 2

Среднесписочная численность работников торгового предприятия за анализируемый период составила 92 человека, товарооборот 670 тыс.руб. Определите производительность труда работников торгового предприятия.

Задача № 3

Предприятие три года назад приобрело и ввело в эксплуатацию холодильный шкаф по цене 800 тыс. руб. Срок полезной эксплуатации 4 года. Чему равна сумма ежегодных амортизационных отчислений.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики

(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 14

Часть А

1. К социальным факторам, оказывающим влияние на коммерческую деятельность относятся:
а) объем и структура товарного предложения
б) нетоварные расходы покупателей и сбережения
в) профессиональная структура населения
г) общая численность и состав населения

2. Максимально возможный объем реализации товаров в течение года при данном уровне товарного предложения, платежеспособного спроса и цен – это …
а) емкость потребительского рынка
б) конъюнктура товарного рынка
в) выручка от реализации
г) товарооборот коммерческой организации

3. …. утверждал, что конкуренция представляет соперничество старого с новым.
а) Йозеф Шумпетер
б) Адам Смит
в) Майкл Портер
г) Ричард Кантильон

4. Товарными ресурсами именуется продукция, ..
а) предназначенная для продажи населению
б) предназначенная для снабжения социальных учреждений и специального континента потребителей
в) предназначенная для переработки и хозяйственных нужд, а также для создания товарных запасов
г) верны все выше названные варианты

5. Величину фактической прибыли можно определить как..
а) разницу между активами и пассивами баланса
б) разницу между доходами и издержками отчетного периода
в) разницу между выручкой от реализацией и себестоимостью продукции

6. Тип магазина с торговой площадью от 400 м с использованием индивидуального обслуживания покупателей через прилавок, реализующий продовольственные товары универсального ассортимента.
а) гастроном
б) универмаг
в) торговый дом.
г) супермаркет

7. При централизованном методе товароснабжения магазинов доставка осуществляется…
а) силами и средствами организаций розничной торговли
б) силами и средствами оптовых посредников

в) силами и средствами поставщика или транспортных организаций

8. Неверно, что к методам продажи товаров относится…
а) продажа товаров по образцам
б) продажа по предварительным заказам
в) разносная торговля
г) самообслуживание

9. Оптовая торговля это...
а) торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью;
б) торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием;
в) торговля в универсальных магазинах товаров смешанного ассортимента.

10. В соответствии с ФЗ – 381 к основным методам государственного регулирования торговой деятельности относится…
а) регулирование торговой деятельности предприятий малого бизнеса
б) развитие добросовестной конкуренции и ограничение монополистической деятельности на товарных рынках
в) установление требований к организации и осуществлению торговой деятельности

11. Торговое оборудование разделяют на специализированное и универсальное по следующему признаку…
а) по месту использования
б) по назначению
в) по конструкции
г) по товарному профилю

12. Какое оборудование может быть использовано для выкладки молочной продукции?
а) неохлаждаемые стеллажи
б) охлаждаемые стеллажи
в) покупательские тележки
г) неохлаждаемые горки

13. Основное предназначение подъемных столов – это:
а) подъем груза и его передвижение вдоль подвесного монорельсового пути
б) перемещение грузов между этажами склада
в) вертикальное перемещение грузов с одного уровня на другой

14. Какое оборудование предназначено для безналичных расчетов с покупателями?
а) прайсчекер
б) слайсер
в) принтер этикеток
г) банковский POSтерминал

15. Какое оборудование не предназначено для автоматизации работы склада?
а) сканер штрихкодов
б) терминал сбора данных

в) принтеры этикеток
г) грузовые тележки

Часть Б

Задача № 1

Определить показатели, характеризующие отраслевую структуру, исходя из данных таблицы 1. Рассчитайте темп роста продукции на предприятии и коэффициент опережения

Таблица 1.

Объем валовой продукции (млн.руб.)

Год	Отрасль А	Предприятие 1
Базовый	4572	143
Отчетный	4695	154

Задача № 2

Товарооборот торгового предприятия за год составил 59610 тыс.руб., а средние товарные запасы 4522 тыс.руб. Рассчитайте товарооборачиваемость за год в днях товарооборота и числе оборотов (т.е. время и скорость товарного обращения).

Задача № 3

Установите, вид торгового и технологического оборудования, которое необходимо закупить собственнику, чтобы полностью осуществить техническое оснащение торговых и неторговых помещений магазина. Необходимо учитывать, что в ассортименте магазина самообслуживания присутствуют скоропортящиеся и не скоропортящиеся продовольственные товары. Также предполагается продажа непродовольственных товаров.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики

(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 15

Часть А

1. Для рынка покупателя характерно…
а) превышение предложения над спросом
б) превышение спроса над предложением
в) равенство спроса и предложения

2. Термин «коммерция» произошел от латинского «commercium», что означает…
а) предпринимательство
б) торговля
в) конкуренция
г) промыслы

3. Неудовлетворенный спрос является…
а) реальным
б) отложенным
в) реализованным

4. К неценовым факторам, влияющим на спрос, не относится…
а) изменение доходов потребителей, их вкусов и предпочтений
б) изменение состава и количества покупателей и их инфляционные ожидания
в) методы стимулирования продаж
г) информационное и рекламное сопровождение товаров
д) изменение цен на товары — субституты

5. Какова ставка налога на прибыль коммерческой организации?
а) 24%
б) 30%
в) не более 35%
г) 20%.

6. Неверно, что качественная характеристика товаров содержит
а) функциональное назначение товаров
б) безопасность
в) экологичность
г) денежное выражение стоимости

7. _____ эта площадь, представляющая собой сумму всех площадей полок, горок, прилавков, витрин, на которых выложены товары, она составляет 60-75% торговой площади магазина.
а) экспозиционная площадь
б) установочная площадь
в) площадь для покупателей

8. Установите верное соответствие:
1. Типы торговых предприятий.
2. Формы торговли.
3. Виды торговли.
а) оптовая торговля, розничная торговля

б) торговля по образцам, развозная торговля, разносная торговля, дистанционная торговля, посылочная торговля, комиссионная торговля и др.,
в) универсальный магазин, специализированный магазин, гастроном, дискаунтер, супермаркет, минимаркет, гипермаркет, магазинсалон, магазинсклад и др.

9. Какой документ должен быть приложен к договору поставки товаров?
а) ГОСТ и технические условия
б) нормативноправовые акты
в) сертификат соответствия товаров и ассортиментный перечень
г) все варианты ответов

10. По уровню специализации склады подразделяются на…
а) специализированные и универсальные
б) единичные и смешанные
в) узкого и широкого профиля
г) среди вышеперечисленных верного вариантов нет

11. По какому признаку оборудование для предприятий торговли разделяют на специализированное и универсальное?
а) по месту использования,
б) по назначению
в) по конструкции
г) по товарному профилю

12. Предназначением грузового лифта на складах является...
а) подъем груза и его передвижение вдоль подвесного монорельсового пути
б) перемещение грузов между этажами склада
в) вертикальное перемещение грузов с одного уровня на другой.

13. Какие из требований к торговому оборудованию предполагают простоту конструкций, делающую экономным производство и удобной эксплуатацию?
а) эксплуатационнотехнические
б) эргонометрические
в) эстетические
г) санитарногигиенические.

14. Гигиена труда изучает…
а) формы и методы организации труда и отдыха
б) состояние политической системы в процессе трудовой деятельности
в) природные явления
г) рост, вес, окружность головы у работников

15. По каким признакам не осуществляют классификацию основных типов грузовых тележек?
а) по типу привода
б) по конструкции
в) по грузоподъемности
г) по цвету корпуса

Часть Б

Задача № 1

На основе рисунка проанализируйте и определите степень консолидации продовольственной розничной торговли в России и развитых странах и сделайте выводы. Что представляют собой процессы консолидации в торговле?

Задача № 2

За отчетный период объем реализации торгового предприятия составил 20 млн. р. Среднегодовой остаток оборотных средств – 5млн.руб. На плановый период предусмотрено увеличить объем товарооборота на 20 %, а коэффициент оборачиваемости – на 1 оборот.

Задача № 3

Первоначальная стоимость торгового оборудования составляла 900 тыс. руб. Сумма начисленной за 3 года эксплуатации амортизации составляет 300 тыс. руб. Чему равна остаточная стоимость торгового оборудования.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики
(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 16

Часть А

1. _____ это организации, извлечение и распределение прибыли в которых не является целью их деятельности
а) союзы и ассоциации
б) коммерческие организации
в) юридические лица
г) производственные кооперативы

2. Коммерческая деятельность есть..
а) комплекс операций, обеспечивающих куплюпродажу товаров

б) самостоятельная осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в качестве предпринимателей
в) совокупность отношений по осуществлению новых комбинаций ресурсов и достижение на этой основе эффективности деятельности.
г) отрасль экономики, предназначенная для реализации произведенной в сфере материального производства продукции.

3. Спрос, который реализуется при покупке взаимозаменяемых товаров, называется..
а) скрытый неудовлетворенный
б) реализованный
в) явный неудовлетворенный
г) реальный

4. Договор розничной куплипродажи является
а) непубличным
б) публичным
в) закрытым
г) открытым

5. Преднамеренно скрываемые экономические сведения о различных аспектах технологических и хозяйственных операциях в сфере обращения составляет…
а) текущую информацию
б) аналитические данные
в) коммерческую тайну
г) коммерческую информацию

6. Нестационарный торговый объект, оснащенный торговым оборудованием, без торгового зала, рассчитан на одно рабочее место.
а) павильон
б) магазинсклад
в) киоск
г) торговая палатка.

7. Экономические методы косвенного воздействия на торговую деятельность осуществляются преимущественно в области…
а) налогово бюджетной политики
б) сертификации, метрологии и стандартизации качества продукции
в) лицензирования и квотирования экспорта

8._____ это вид магазина, который предлагает покупателям товары какой либо одной товарной группы (например, одежда) или в нем может быть представлен вид какой – либо товарной группы (например, мужские сорочки).
а) комбинированный
б) специализированный
в) универсальный
г) смешанный

9. Основной операцией торгового процесса в магазине является...
а) приемка товаров

б) продажа товаров
в) выкладка товаров
г) упаковка товаров

10. Госстандарт «Торговля. Термины и определения» определяет торговое предприятие как …
а) основное звено сферы обращения, обладающее хозяйственной и юридической самостоятельностью
б) организацию, основная цель деятельности которой – извлечение прибыли
в) имущественный комплекс, используемый торговыми организациями или индивидуальными предприятиями для продажи товаров и оказания услуг
г) объект хозяйственной деятельности, осуществляющий с использованием процессов, оборудования и технологий продажу товаров и оказание услуг торговли покупателям
д) самостоятельный хозяйственный субъект с правовым статусом юридического лица, осуществляющий продвижение товаров от производителей к потребителям

11. Какой механизм не включается в комплектацию контрольнокассовой машины:
а) установочный
б) индикаторный
в) счетный
г) чекопечатающий
д) подъемный

12. По какому признаку мебель для предприятий торговли разделяют на оборудование для магазинов самообслуживания и для магазинов, использующих традиционный метод продажи товаров?
а) по месту использования
б) по назначению
в) по конструкции
г) по методу продажи

13. Укажите методы начисления амортизации, предусмотренные Налоговым Кодексом.
а) линейный,
б) нелинейный,
в) все вышеперечисленные

14. Какое температурный режим должно поддерживать оборудование для выкладки замороженных овощей и фруктов?
а) +2 +4С
б) 5 7С
в) 18 22С
г) 35С

15. Выделите основное назначение штабелеров.
а) размещение товаров на стеллажах и укладка грузов в штабель,
б) отбор товаров с мест хранения,
в) комплектация заказов,
г) хранение товаров на складах.

Часть Б

Задача № 1

Рассчитайте емкость рынка за анализируемый период на основе данных таблицы.

Источники	**Объем , млн.руб**
1. Покупки товаров местным населением	100
2. Покупки товаров приезжим населением	80
3.Покупки товаров организациями социального характера	50
4. Экспорт товаров	70

Задача № 2

Фактический объем товарооборота составил 76590 тыс.руб. .Расходы торгового предприятия, не зависящие от изменения уровня цен составили 7105,28тыс.руб. В отчетном периоде цены выросли на 8,2%, т.е. индекс цен составил 1,082. Определите объем товарооборота в сопоставимых ценах.

Задача № 3

Рассчитайте коэффициент использования площади складских помещений торговой организации, если полезная площадь склада, занятая товарными запасами, составляет 90кв.м., а общая площадь склада – 120 кв.м.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики
(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 17

Часть А

1._____ организации, основной цель которых является извлечение

прибыли, которая распределяется между их участниками.
а) физические лица
б) некоммерческие организации
в) коммерческие организации

2.Формирующийся спрос – это…
а) спрос на новые товары
б) часть спроса населения, который фактически удовлетворен в результате покупки товаров
в) спрос на товары, которые в определенный момент отсутствовали в продаже
г) совершение импульсных покупок

3. Базисом коммерческой деятельности являются…
а) предпринимательские способности
б) ресурсы коммерческой деятельности
в) торговые услуги

4. … это способ продажи товаров, обладающих индивидуальными свойствами, в заранее установленное время и назначенном месте.
а) ярмарка
б) государственные закупки
в) аукцион
г) факторинг

5. ….деятельность – это совершение биржевых сделок биржевым посредником от своего имени и за свой счет в целях последующей перепродажи на бирже
а) дилерская
б) брокерская
в) маклерская
г) оптовая

6. Вид розничной торговой сети, представляющий собой оборудованное строение, имеющее торговый зал и помещение для хранения товарного запаса, рассчитанное на одно или несколько рабочих мест.
а) палатка
б) киоск
в) павильон

7. В качестве инструментов административных методов прямого регулирования используется…
а) контроль над монопольными рынками посредством антимонопольного законодательства
б) предоставление государством дотаций, субсидий, льгот
в) регулирование цен на социальнозначимые товары

8. Ассортимент товаров – это…
а) совокупность свойств товаров, выраженных с помощью физических величин и единиц измерения
б) набор товаров, объединенных по какому либо одному или совокупности признаков, предназначенный для продажи населению
в) денежное выражение стоимости, воплощенной в цене товара.

9. Кооперативная торговля осуществляется…
а) между торговыми организациями субъектами Российской Федерации
б) потребительскими обществами и союзами
в) на основании заключенных на торгах договоров куплипродажи с победителем конкурса – тендера

10. Между временем и скоростью товарного обращения …
а) никакой существенной зависимости не существует
б) существует прямая зависимость
в) существует обратно пропорциональная

11. Какое весоизмерительное оборудование целесообразно установить на рабочем месте продавца торгового зала магазина для обслуживания покупателей?
а) весы напольные
б) весы настольные (с пределом взвешивания до 150 кг)
в) весы настольные (с пределом взвешивания до 15 кг)
г) весы платформенные

12. Каким образом рассчитывается коэффициент экспозиционной (демонстрационной) площади магазина?
а) путем деления суммы площадей всех элементов оборудования для выкладки товаров на площадь торгового зала магазина
б) путем деления суммы площадей оснований оборудования на площадь торгового зала магазина
в) путем деления площади торгового зала на общую площадь магазина
г) путем умножения суммы площадей всех элементов оборудования для выкладки товаров на площадь торгового зала магазина

13. Какие из требований к торговому оборудованию предусматривают, что устройство торговой мебели, а также материалы, используемые для изготовления этой мебели, не должны затруднять ее чистку в процессе эксплуатации и уборки помещений?
а) эксплуатационнотехнические
б) эргонометрические
в) эстетические
г) санитарногигиенические.

14. Какое оборудование используется для осуществления вендинговой торговли?
а) торговые автоматы
б) островные стеллажи
в) торцевые горки
г) неохлаждаемые прилавки

15. Какой элемент не входит в систему обеспечения пожарной безопасности?
а) органы государственной власти
б) граждане, принимающие участие в обеспечении пожарной безопасности
в) организации
г) гигиена труда.

Часть Б

Задача № 1

Рассчитайте прибыль от продаж и динамику экономических показателей коммерческой деятельности торговой организации по данным таблицы 1.

Таблица 1

Основные показатели финансовохозяйственной деятельности ООО «Заря»

№ п/п	Показатели	Период			Отклонения %.
		2016г.	2017г.	2018г.	2018 г к 2017г
1	Выручка от продажи товаров, работ, тыс. руб.	32264	34915	43348	
2	Доход от реализации в сумме, тыс. руб.	8252	9046	10655	
4	Коммерческие расходы в сумме, тыс.руб.	3762	4470	5863	
6	Прибыль от продаж в сумме, тыс. руб.				

Задача № 2

Среднегодовая стоимость оборотных средств торгового предприятия составила в анализируемом периоде – 8млн.руб. На основе данных таблицы рассчитайте коэффициент товарооборачиваемости и длительность одного оборот в днях.

Таблица

Показатели	Объем реализации (млн.руб)
Товарная продукция	49 млн руб
Реализованная продукция	40 млн. руб.

Задача № 3

Определите коэффициент использования объема складских помещений торговой организации, если известно, что полезный объем склада, занятый товарными запасами, составляет 900куб.м. Общий объем общетоварного склада равен 1600 куб.м.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики

(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:

а) вид экономической деятельности организации;

б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;

в) вид торговой деятельности;

г) тип торгового предприятия;

д) методы и формы продажи товаров.

2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 18

Часть А

1. Если договором поставки предусмотрена поставка товаров разного ассортимента и характеристик, то их перечень приводится в…
а) заказе
б) спецификации к договору
в) прайслистах; рекламных каталогах, webсайте
г) технических условиях

2. Скрытый неудовлетворенный спрос возникает из за …
а) отсутствия в продаже необходимых товаров реализуется при покупке взаимозаменяемых товаров
б) ожидания сезонных распродаж
в) ожидания скидок, акций

3. Особым видом биржевых сделок по купле продаже права на будущую сделку по установленной цене товара или контрактов является…
а) форфейтинг
б) опцион
в) факторинг
г) хеджирование

4. Что из перечисленного не относится к переменным затратам коммерческого предприятия?
а) административноуправленческие расходы
б) материальные затраты
в) коммерческие расходы
г) расходы на рекламу

5. Неверно, что для современного «рынка покупателя» характерно….
а) широкий выбор товаров разных производителей
б) ярко выраженная конкуренция
в) интенсивное обновление продукции
г) отсутствие выбора товарного ассортимента

6. _____ легко возводимая сборноразборная конструкция, оснащенная прилавком, не имеющая торгового зала и помещений для хранения товаров, рассчитанная на одно или несколько рабочих мест продавца, на площади которых размещен товарный запас на один день торговли.
а) магазин
б) павильон

в) палатка

7. В качестве инструментов кредитноденежной политики используется..
а) регулирование цен на социальнозначимые товары и нормирования тарифов на ряд товаров и услуг
б) применение штрафных санкций за нарушение норм действующего законодательства
в) лицензирование и квотирование экспорта, контроль над импортом товаров
г) планирование и прогнозирование

8. В соответствии с ГОСТом торговая организация – это …
а) организация разных организационноправовых форм, осуществляющих торговую деятельность
б) коммерческая организация с разделенным на доли уставным капиталом
в) субъект торговли, обладающий хозяйственной и юридической самостоятельностью

9. Товарооборот рассчитывается как …
а) объем продажи товаров и оказания услуг в денежном выражении за определенный период времени
б) денежное выражение объема коммерческой деятельности торгового предприятия
в) сумма доходов торгового предприятия от продажи товаров на потребительском рынке
г) отношение прибыли к затратам материальных ресурсов

10. Основное отличие оптового товарооборота от розничного состоит в …
а) масштабе хозяйственной деятельности торговых организаций
б) физическом объеме товарооборота и его денежной оценке
в) последующем использовании проданных товаров

11. Какое оборудование используют для транспортировки товаров в складских комплексах?
а) торговое холодильное оборудование
б) торговое неохлаждаемое оборудование
в) подъемнотранспортное оборудование
г) весоизмерительное оборудование

12. Фронтальные стеллажи используются для…
а) хранения большой номенклатуры товаров
б) достижения высокого уровня обслуживания потребителей с минимальными затратами
в) частичной инвентаризации товаров
г) маркировки товаров

13. Какое оборудование (из перечисленного) не относится к торговому?
а) стеллажи
б) горки
в) штабелеры
г) прилавки

14. Система сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающая в себя правовые, социальноэкономические,

организационнотехнические, санитарногигиенические, лечебнопрофилактические, реабилитационные и иные мероприятия – это…
а) производительность труда
б) эффективность труда
в) охрана труда

15. Каким образом рассчитывается коэффициент установочной площади магазина?
а) путем деления суммы площадей всех элементов оборудования для выкладки товаров на площадь торгового зала магазина
б) путем деления суммы площадей оснований оборудования на площадь торгового зала магазина
в) путем деления площади торгового зала на общую площадь магазина
г) путем умножения суммы площадей оснований оборудования на площадь торгового зала магазина

Часть Б

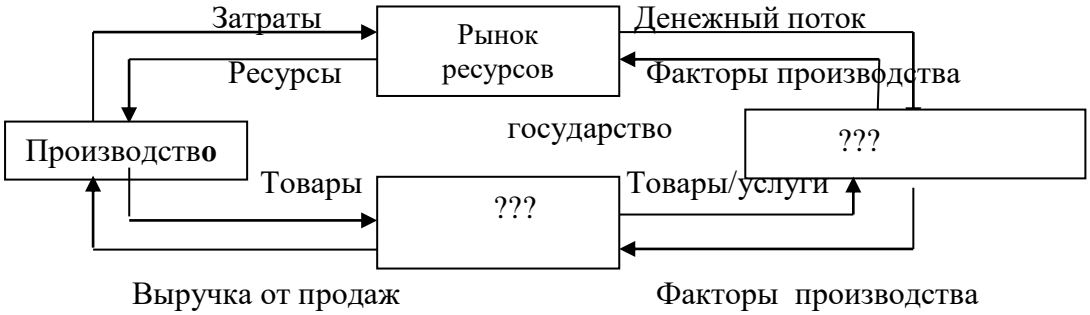
Задача № 1

Имеются следующие данные о производстве продукции на предприятии:

Постоянные расходы 50 т.р. Переменные расходы на единицу продукции 55 руб. Цена единицы продукции 65 руб. Определить критический объем продаж в единицах и в тыс. руб.

Задача № 2

Дополните пустые блоки на рисунке недостающими рыночными категориями.



Задача № 3

Определите коэффициент использования подъемнотранспортного оборудования по времени. Известно, что оборудование фактически находится в работе 2 300 часов в год. Общее время работы общетоварного склада в год – 2500 часов.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики
(письменно)

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Институт).
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности.
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном

предприятии (отделе, секции).

4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 19

Часть А

1..._____ организация, имеющая в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающая им по своим обязательствам.

а) юридическое лицо
б) физическое лицо
в) государственное лицо
г) некоммерческая организация

2. К основным элементам внутренней среды не относится..

а) структура предприятия
б) технология торгового процесса
в) инновационная и инвестиционная политика
г) политические факторы
д) товарная политика

3. Спрос – это…

а) требующая удовлетворения нужда в чемлибо необходимом для поддержания жизнедеятельности
б) платежеспособная потребность человека, обеспеченная денежным эквивалентом
в) совокупность экономических условий на потребительском рынке

4. Возможные убытки в коммерческой деятельности ведут к возникновению…

а) дебиторской задолженности
б) рисков
в) инфляции
г) консолидации

5. Брокеры и агенты..

а) действуют от своего имени и за свой счет
б) действуют от своего имени, но за счет производителя
в) не приобретают право собственности на товарную продукцию
г) приобретают право собственности на товарную продукцию

6. Вид товаров – это…

а) совокупность товаров определенной группы, объединенных общим названием и назначением
б) совокупность разных видов, сортов, размеров, фасонов и других разновидностей товаров
в) разные модели одного вида, которые различаются по таким признакам, как

размер, цвет, фасон и др.
г) ассортимент товаров, представленный в магазине.

7. Оптовая цена – это цена, по которой предприятие реализует произведенную продукцию
а) другим предприятиям, сбытовым организациям обычно крупными партиями
б) потребителям, обычно крупными партиями
в) розничным предприятиям и сбытовым организациям небольшими партиями товаров

8. Федеральный закон ФЗ – 381 это закон …
а) «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»
б) «О защите конкуренции»
в) «О защите прав потребителей
г) «О техническом регулировании»

9. К какому типу торговых предприятий относится магазин, реализующий продовольственные товары универсального ассортимента и непродовольственные товары частого спроса (около 20% ассортимента) преимущественно по методу самообслуживания и располагающий торговой площадью от 5000 кв.м?
а) супермаркет
б) гипермаркет
в) гастроном
г) магазин «У дома»

10. АВС анализ ассортимента торгового предприятия представляет собой…
а) экономикоматематический метод анализа ассортимента, основанный на группировке товарных групп по их доле, занимаемой в товарообороте или прибыли торгового предприятия
б) математикостатистический метод, позволяющий прогнозировать стабильность продаж отдельных видов товаров и колебания уровня потребления тех или иных товаров
в) метод анализа ассортимента, основанный на расчете отношения прироста товарооборота по группе в отчетном периоде к приросту общего объема товарооборота, выраженного в процентах
г) метод группировки товаров или товарных групп по широте и глубине ассортимента, представленного в торговом зале
11. Какой показатель рассчитывается путем деления суммы площадей всех элементов оборудования для выкладки товаров на площадь торгового зала магазина?
а) коэффициент установочной площади
б) коэффициент экспозиционной площади
в) коэффициент торговой площади
г) коэффициент выставочной площади

12. Какие параметры не учитываются при выборе подъемнотранспортного оборудования?
а) параметры склада (площадь, высота, количество погрузочных работ и др.)
б) интенсивность грузопереработки
в) параметры обрабатываемых грузов

г) цвет оборудования.

13. Основное предназначение подъемных столов – это…
а) подъем груза и его передвижение вдоль подвесного монорельсового пути
б) перемещение грузов между этажами склада
в) вертикальное перемещение грузов с одного уровня на другой

14. Торговая деятельность, осуществляемая с помощью торговых автоматов, это…
а) оптовая торговля
б) вендинговая торговля
в) интернет-торговля
г) автоматизированная торговля

15. Какое оборудование не предназначено для автоматизации работы склада?
а) сканер штрихкодов
б) терминал сбора данных
в) принтеры этикеток
г) грузовые тележки

Часть Б

Задача № 1

Розничная сеть имеет 15 небольших точечных продаж. Один раз в 3 дня директор объезжает точки продаж, собирает заказы продавцов, развозит товары. Бухгалтерские отчеты сдает принятый на условиях аутсорсинга бухгалтер. Определите структуру управления, свойственную данной коммерческой организации. Схематично изобразите решение.

Задача № 2

Рассчитайте коэффициент установочной площади магазина (площади, занятой торговым оборудованием, кассовой зоной и т.п.), если известно, что сумма площадей оснований оборудования составляет 300 кв.м., а площадь торгового зала равна 900 кв.м.

Задача № 3

Рассчитайте фондовооруженность общетоварного склада, если известно, что балансовая стоимость оборудования равна 800 тыс. руб., а среднесписочная численность составляет 40 человек.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики

(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационно-правовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;

г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торгово-технологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 20

Часть А

1. Реальный (действительный) спрос – это..
а) спрос, не связанный с уровнем товарного предложения
б) весь фактический спрос на товары
в) неудовлетворенный спрос

2. К организаторам оптового оборота относят:
а) товарные оптовые ярмарки, аукционы, оптовые и мелкооптовые рынки;
б) брокеров, дистрибьюторов, агентов, дилеров;
в) склады оптовиков, магазины склады;
г) оптовые предприятия национального, регионального и местного уровней.

3. Налог с продаж устанавливается на стоимость товаров (услуг), …
а) исключая НДС и акцизы
б) реализуемых за наличный расчет, включая НДС и акцизы
в) включая НДС и акцизы

4. К организационно-правовым формам коммерческих организаций в торговле относятся …
а) хозяйственное товарищество, простое товарищество, товарищество с ограниченной ответственностью
б) потребительский кооператив, открытое и закрытое акционерные общества, корпоративные организации
в) религиозные и общественные организации, ассоциации и союзы, акционерные общества
г) хозяйственное товарищество, хозяйственное общество, унитарные предприятия, производственный кооператив
д) потребительский кооператив, хозяйственное товарищество и хозяйственное общество, государственные и муниципальные унитарные предприятия

5. Валовой доход коммерческой организации – это …
а) выручка от реализации товаров и услуг за вычетом затрат на оплату стоимости полученных от поставщиков товаров, включая сальдо внереализационных доходов и расходов
б) выручка от продажи товаров и услуг (товарооборот) за вычетом затрат на их приобретение за определенный период времени
в) финансовый результат торговой деятельности в виде выручки от реализации товаров и услуг

6. Подсобное помещение торгового предприятия представляет собой..

специально оборудованную часть торгового предприятия, предназначенную для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже

часть помещения торгового предприятия, предназначенная для размещения вспомогательных служб

производственное помещение предназначено для размещения технологического оборудования или оказания услуг по изготовлению продукции общественного питания

7. Неверно, что одной из функций торговли является:

а) доведение товаров народного потребления до потребителей

б) формирование цены на потребительские товары и услуги

в) реализация потребительной стоимости, воплощенной товарах

г) получение прибыли и удовлетворение потребностей покупателей.

8. Неверно, что торговля – это …

а) вид предпринимательской деятельности

б) отрасль экономики

в) форма товарноденежного обмена

г) рынок

9. Формат магазина определяет…

а) совокупность технических и технологических характеристик торгового объекта, определяющих его рыночную позицию и принадлежность к одному из распространенных в мировой практике типов

б) совокупность таких характеристик магазина, как торговая площадь и форма торгового обслуживания

в) совокупность таких характеристик магазина, как его ценовая и ассортиментная политика

г) совокупность характеристик ассортимента

10. Что из перечисленного ниже нельзя считать формой дистанционной торговли

а) посылочная торговля

б) торговля по каталогам

в) разносная торговля

г) интернет торговля

11. Размещение товаров, поступивших в транспортной таре или навалом, в потребительскую тару (упаковку) – это:

а) фасовка товара

б) маркировка товара

в) перегрузка товара

г) инвентаризация товара.

12. Транзитные склады – это…

а) перевалочные склады

б) таможенные склады

в) универсальные склады

г) склады общего пользования.

13. Измерительный прибор для определения массы товаров – это…

а) амперметр

б) весы

в) ричтрак
г) терминал сбора данных.

14. Как называется показатель, рассчитываемый путем деления суммы площадей оснований оборудования на площадь торгового зала магазина?
а) коэффициент демонстрационной площади
б) коэффициент установочной площади
в) коэффициент фондоотдачи
г) коэффициент фондоемкости

15. В каком из перечисленных случаев расходы организации увеличивают стоимость основных средств?
а) ремонта
б) реконструкции
в) во всех вышеперечисленных случаях

Часть Б

Задача № 1

На основании данных, представленных в таблице 1., определите прибыль от продаж и рентабельность коммерческой организации в сфере торговли

Таблица 1.

Экономические показатели предприятия торговли по отдельным видам реализуемой продукции

Продукция	Количество реализованной продукции, тонн	Средняя цена реализации, руб./тонна	Себестоимость изделий, руб./тонна	Выручка тыс. руб.	Прибыль	Рентабельность продукции, %
Колбаса любительская	2700	80000	71000			
Итого						

Задача № 2

Рассчитайте коэффициент экспозиционной (демонстрационной) площади магазина, если известно, что сумма площадей всех элементов оборудования для выкладки (демонстрации) товаров составляет 900 кв.м., а площадь торгового зала магазина равна 1000 кв.м.

Задача № 3

Предприятие три года назад приобрело и ввело в эксплуатацию холодильный шкаф по цене 600 тыс. руб. Срок полезного использования 5 лет. Чему равна сумма ежегодных амортизационных отчислений?

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики

(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационно-правовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет

коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торгово-технологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

Приложения

Приложение 1
(обучающийся проходит
производственную практику (по профилю
специальности)
на базе Профильной организации)

1.1. Шаблон индивидуального задания

УТВЕРЖДАЮ
Директор колледжа ОАНО ВО
«МосТех»
_____Ф.И.О.
МП

Индивидуальное задание

по производственной практике (по профилю специальности)

по профессиональному модулю _____

обучающегося группы _____

шифр и номер группы

_____

(Ф.И.О.)

№ п/п	Виды работ	Период выполнения работ
1.	**Ознакомительная лекция, включая инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.** Пройти инструктивное совещание с ответственным лицом от Профильной организации, на котором ознакомиться с кругом обязанностей по определенным видам работ, связанным с будущей профессиональной деятельностью, а также уточнить правила в отношении субординации, внешнего вида, внутреннего трудового распорядка и режима конфиденциальности. Пройти инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов (в случае медицинских противопоказаний к выполнению определенных видов деятельности – принести подтверждающую справку из медицинского учреждения).	
2.	**Изучение организационной структуры Профильной организации – базы прохождения практики.** Знакомство с профилем деятельности организации в целом и со структурой подразделения прохождения практики. Изучение нормативных документов, регламентирующих деятельность организации. …. …. ….	
3.	**Сбор информации об объекте практики и анализ источников.** …. ….	

№ п/п	Виды работ	Период выполнения работ
	….	
4.	**Экспериментально-практическая работа. Приобретение необходимых умений и опыта практической работы по специальности в рамках освоения вида деятельности _____** **_____.** …. …. ….	
5.	**Обработка и систематизация полученного фактического материала.** С целью подготовки к сдаче экзамена (квалификационного) по профессиональному модулю_____ осуществить комплексный анализ результатов выполненных видов работ, оформить презентационные материалы.	
6.	**Оформление отчетных документов о прохождении практики и экспертная оценка результатов ее прохождения.** *Оформить отчет о прохождении практики в формате презентации PowerPoint,* содержащий базовую и информационно-вспомогательную информацию, согласно структуре, указанной в Приложении 1 к настоящему индивидуальному заданию. *Оформить справку*, заверенную подписью и печатью (при наличии) ответственного лица от Профильной организации, содержащую сведения о прохождении практики. Разместить полностью оформленный комплект отчетной документации по практике в электронной информационно-образовательной среде Институа «Синергия» на платформе lms.synergy.ru в формате .pdf руководителю практики от Образовательной организации для экспертной оценки результатов ее прохождения.	

Обучающийся индивидуальное задание получил(а): _____ _____

подпись расшифровка

1.2. Шаблон аттестационного листа

Аттестационный лист

_____
_____,
(Ф.И.О. обучающегося)

обучающий(ая)ся _____ курса группы _____ по специальности _____, успешно прошел(ла) _____
_____

(наименование вида практики)

по профессиональному модулю _____ в объеме _____ часов с «____» _____ 20_ года по «____» _____ 20_ года:

I. <u>Заключение-анализ результатов освоения программы практики:</u>

Индивидуальное задание по _____ практике по профессиональному модулю _____ обучающимся (нужное отметить √):

- ☐ выполнено;
- ☐ выполнено не в полном объеме;
- ☐ не выполнено;

Работа с источниками информации (нужное отметить √):
Обучающийся:

- ☐ осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, которые могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена (квалификационного);
- ☐ осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, которые частично могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена (квалификационного);
- ☐ не осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, или данные материалы не могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена (квалификационного);

Владение материалом по _____ практике (нужное отметить √):
Обучающийся:

- ☐ умело анализирует полученный во время практики материал;
- ☐ анализирует полученный во время практики материал;
- ☐ недостаточно четко и правильно анализирует полученный во время практики материал;
- ☐ неправильно анализирует полученный во время практики материал;

Задачи, поставленные на период _____ практики, обучающимся (нужное отметить √):

- ☐ решены в полном объеме;
- ☐ решены в полном объеме, но не полностью раскрыты;
- ☐ решены частично, нет четкого обоснования и детализации;
- ☐ не решены;

Спектр выполняемых обучающимся функций в период прохождения _____ практики области профессиональной деятельности по профессиональному модулю _____ (нужное отметить √):

- соответствует;
- в основном соответствует;
- частично соответствует;
- не соответствует;

Оформление обучающимся отчета по _____ практике (нужное отметить √):

- отчет о прохождении практики оформлен правильно;
- отчет о прохождении практики оформлен с незначительными недостатками;
- отчет о прохождении практики оформлен с недостатками;
- отчет о прохождении практики оформлен неверно.

Аттестуемый продемонстрировал владение следующими общими и профессиональными компетенциями:

Код	Содержание компетенции	Уровень освоения обучающимся (нужное отметить √)*
Общие компетенции		
ОК ...	…	высокий средний низкий
ОК ...	…	высокий средний низкий
ОК ...	…	высокий средний низкий
ОК ...	…	высокий средний низкий
Профессиональные компетенции		
ПК …	…	высокий средний низкий
ПК …	…	высокий средний низкий
ПК …	…	высокий средний низкий
ПК …	…	высокий средний низкий

Примечание:

- Высокий уровень – обучающийся уверенно демонстрирует готовность и способность к самостоятельной профессиональной деятельности не только в стандартных, но и во внештатных ситуациях.
- Средний уровень – обучающийся выполняет все виды профессиональной деятельности в стандартных ситуациях уверенно, добросовестно, эффективно.
- Низкий уровень – при выполнении профессиональной деятельности обучающийся нуждается во внешнем сопровождении и контроле.

II. Показатели и критерии оценивания результатов прохождения практики:

п/п	Наименование показателя	Максимальное количество баллов	Оценка качества выполнения каждого вида работ (в баллах)
1. Качество подобранного материала для проведения анализа			
.1.	Наличие источников информации в соответствии с индивидуальным заданием	5	
.2.	Наличие актуальных первичных данных, материалов	5	
2. Качественная оценка проведенного анализа источников и собранных материалов			
.1.	Выполнение требований к содержательной части отчета, соответствие видов работы индивидуальному заданию	20	
.2.	Оценка степени самостоятельности проведенного анализа	20	
.3.	Оценка качества проведенного анализа собранных материалов, данных	20	
3. Выполнение общих требований к проведению практики			
.1.	Выполнение требований к экспериментально-практической работе в рамках освоения вида деятельности ВД _____ _____	20	
.2.	Выполнение требований к оформлению отчета по практике в формате презентации PowerPoint, содержащего базовую и информационно-вспомогательную информацию по итогам ее прохождения	10	
	Итого:	100	

Замечания руководителя практики от Образовательной организации:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Руководитель практики от Образовательной организации _____ _____

(Ф.И.О.) *(подпись)*

Приложение 2
(обучающийся проходит
производственную практику (по профилю
специальности)
на базе Профильной организации)

2.1. Шаблон договора

Договор
о практической подготовке обучающихся, заключаемый между организацией, осуществляющей образовательную деятельность, и организацией, осуществляющей деятельность
по профилю соответствующей образовательной программы

г. Москва «___» ____202___г.

Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования «МосТех», именуемая в дальнейшем "Организация", в лице проректора по образовательной деятельности Верховской Елены Павловны, действующей на основании доверенности от «___»_____20__ г. № _____ с одной стороны, и _____, именуем__ в дальнейшем "Профильная организация", в лице _____, действующего на основании _____, с другой стороны, именуемые по отдельности "Сторона", а вместе - "Стороны", заключили настоящий Договор о нижеследующем.

1. Предмет Договора

1.1. Предметом настоящего Договора является организация практической подготовки обучающихся (далее - Практическая подготовка).

1.2. Образовательная программа (программы), компоненты образовательной программы, при реализации которых организуется Практическая подготовка, количество обучающихся, осваивающих соответствующие компоненты образовательной программы, сроки организации Практической подготовки, согласуются Сторонами и являются неотъемлемой частью настоящего Договора (Приложение № 1).

1.3. Реализация компонентов образовательной программы, согласованных Сторонами в Приложении № 1 к настоящему Договору (далее - компоненты образовательной программы), осуществляется в помещениях Профильной организации, перечень которых согласуется Сторонами и является неотъемлемой частью настоящего Договора (Приложение № 2).

2. Права и обязанности Сторон

2.1. Организация обязана:

2.1.1 не позднее, чем за 10 (десять) рабочих дней до начала Практической подготовки по каждому компоненту образовательной программы представить в Профильную организацию поименные списки обучающихся, осваивающих соответствующие компоненты образовательной программы посредством Практической подготовки;

2.1.2 назначить руководителя по Практической подготовке от Организации, который:

- обеспечивает организацию образовательной деятельности в форме Практической подготовки при реализации компонентов образовательной программы;

- организует участие обучающихся в выполнении определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью;

- оказывает методическую помощь обучающимся при выполнении определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью;

- несет ответственность совместно с ответственным работником Профильной организации за реализацию компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки, за жизнь и здоровье обучающихся и работников Организации, соблюдение ими правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности и санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов;

2.1.3 при смене руководителя по Практической подготовке в 10-тидневный срок сообщить об этом Профильной организации;

2.1.4 установить виды учебной деятельности, практики и иные компоненты образовательной программы, осваиваемые обучающимися в форме Практической подготовки, включая место, продолжительность и период их реализации;

2.1.5 направить обучающихся в Профильную организацию для освоения компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки;

2.2. Профильная организация обязана:

2.2.1 создать условия для реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки, предоставить оборудование и технические средства обучения в объеме, позволяющем выполнять определенные виды работ, связанные с будущей профессиональной деятельностью обучающихся;

2.2.2 назначить ответственное лицо, соответствующее требованиям трудового законодательства Российской Федерации о допуске к педагогической деятельности, из числа работников Профильной организации, которое обеспечивает организацию реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки со стороны Профильной организации;

2.2.3 при смене лица, указанного в пункте 2.2.2, в 10-ти дневный срок сообщить об этом Организации;

2.2.4 обеспечить безопасные условия реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки, выполнение правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности и санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов;

2.2.5 проводить оценку условий труда на рабочих местах, используемых при реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки, и сообщать руководителю Организации об условиях труда и требованиях охраны труда на рабочем месте;

2.2.6 ознакомить обучающихся с правилами внутреннего трудового распорядка Профильной организации, правилами по охране труда и технике безопасности;

2.2.7 провести инструктаж обучающихся по охране труда и технике безопасности и осуществлять надзор за соблюдением обучающимися правил техники безопасности;

2.2.8 предоставить обучающимся и руководителю по Практической подготовке от Организации возможность пользоваться помещениями Профильной организации, согласованными Сторонами (Приложение № 2 к настоящему Договору), а также находящимися в них оборудованием и техническими средствами обучения;

2.2.9 обо всех случаях нарушения обучающимися правил внутреннего трудового распорядка, охраны труда и техники безопасности сообщить руководителю по практической подготовке от Организации;

2.2.10 обеспечить продолжительность рабочего дня для обучающихся в возрасте от 18 лет и старше продолжительностью не более 40 часов в неделю (ст. 91 ТК РФ).

2.3. Организация имеет право:

2.3.1 осуществлять контроль соответствия условий реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки требованиям настоящего Договора;

2.3.2 запрашивать информацию об организации Практической подготовки, в том числе о качестве и объеме выполненных обучающимися работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью;

2.4. Профильная организация имеет право:

2.4.1 требовать от обучающихся соблюдения правил внутреннего трудового распорядка, охраны труда и техники безопасности, режима конфиденциальности, принятого в Профильной организации, предпринимать необходимые действия, направленные на предотвращение ситуации, способствующей разглашению конфиденциальной информации;

2.4.2 в случае установления факта нарушения обучающимися своих обязанностей в период организации Практической подготовки, режима конфиденциальности приостановить реализацию компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки в отношении конкретного обучающегося;

3. Срок действия договора

3.1. Настоящий Договор вступает в силу после его подписания и действует до полного исполнения Сторонами обязательств.

3.2. Любая из сторон вправе расторгнуть настоящий Договор с предварительным письменным уведомлением другой стороны за один месяц, но не позднее, чем за 15 (пятнадцать) рабочих дней до начала практики.

3.3. Настоящий Договор является безвозмездным и не предусматривает финансовых обязательств сторон.

4. Заключительные положения

4.1. Все споры, возникающие между Сторонами по настоящему Договору, разрешаются Сторонами в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

4.2. Изменение настоящего Договора осуществляется по соглашению Сторон в письменной форме в виде дополнительных соглашений к настоящему Договору, которые являются его неотъемлемой частью.

4.3. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, по одному для каждой из Сторон. Все экземпляры имеют одинаковую юридическую силу.

5. Адреса, реквизиты и подписи Сторон

Профильная организация:	Организация:
	Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования «МосТех»
(полное наименование)	(полное наименование)
Адрес: _____	Адрес: 129090, г. Москва, ул. Мещанская, дом 9/14, стр. 1
	Проректор по образовательной деятельности Верховская Е.П.
(наименование должности, фамилия, имя, отчество (при наличии)	(наименование должности, фамилия, имя, отчество (при наличии)
М.П. (при наличии)	М.П.

Приложение №1

к Договору о практической подготовке обучающихся

№_____ от «_____» _____ 20____ г.

Для организации практической подготовки Организация направляет в Профильную организацию обучающихся по следующим основным образовательным программам:

п/п	Образовательная программа	Количество обучающихся, осваивающих соответствующие компоненты образовательной программы	Компоненты образовательной программы, при реализации которых организуется практическая подготовка	Сроки организации практической подготовки
.				

СОГЛАСОВАНО	**СОГЛАСОВАНО**
Профильная организация:	Организация:
	Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования «МосТех»
_____	_____
(полное наименование)	(полное наименование)
Адрес: _____	Адрес: 129090, г. Москва, ул. Мещанская, дом 9/14, стр. 1
	Проректор по образовательной деятельности Верховская Е.П.
_____	_____
(наименование должности, фамилия, имя, отчество (при наличии)	(наименование должности, фамилия, имя, отчество (при наличии)
М.П. (при наличии)	М.П.

Приложение №2

к Договору о практической подготовке обучающихся

№_____ от «_____» _____ 20____ г.

Перечень помещений Профильной организации, в которых осуществляется реализация компонентов образовательной программы:

Наименование структурного подразделения Организации, осуществляющей образовательную деятельность, организующего Практическую подготовку обучающихся	Наименование помещения Организации (при наличии)

СОГЛАСОВАНО

Профильная организация:

_____

(полное наименование)

Адрес:

_____

_____

(наименование должности, фамилия, имя, отчество (при наличии)

М.П. (при наличии)

СОГЛАСОВАНО

Организация:

Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования «МосТех»

(полное наименование)

Адрес: 129090, г. Москва, ул. Мещанская, дом 9/14, стр. 1

Проректор по образовательной деятельности
Верховская Е.П.

(наименование должности, фамилия, имя, отчество (при наличии)

М.П.

Приложение 3
(обучающийся проходит производственную
практику (по профилю специальности)
на базе Профильной организации)

3.1. Шаблон справки[1]

Директору колледжа
ОАНО ВО «МосТех»
_____*Ф.И.О.*

от _____
(Ф.И.О. ответственного лица
от Профильной организации)

СПРАВКА

Дана
_____ в том, что
(Ф.И.О. обучающегося полностью)
он(а) действительно проходил(а)
_____
(наименование вида практики)
(_____ недели) в
(количество недель)
_____
(наименование Профильной организации)

с «__» _____ 20__ г. по «__» _____ 20__ г.
Обучающийся(аяся) _____ успешно прошел(а)
(фамилия, инициалы обучающегося)
инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов, после чего был(а) допущен(а) к выполнению определенных индивидуальным заданием видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

К должностным обязанностям и поставленным задачам в соответствии с индивидуальным заданием практикант относился добросовестно, проявляя интерес к работе. Порученные задания выполнил в полном объеме в установленные программой практики сроки.

Ответственное лицо от
Профильной организации
М.П. (при наличии) _____ _____
(Ф.И.О.) *(подпись)*

«___»_____

[1] Справка оформляется на фирменном бланке Профильной организации

Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 13 от 01 августа 2023 г.,
протокол № 07 от 29 марта 2024 г.,
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
_____Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

Рабочая программа профессионального модуля
ПМ.02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»
(МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение; МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности; МДК.02.03 Маркетинг; ПП.02.01 Производственная практика (по профилю специальности); ПМ.02.ЭК Экзамен квалификационный)

Специальность: ***38.02.04 Коммерция (по отраслям)***
Квалификация выпускника: ***менеджер по продажам***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2025

Содержание

I. Паспорт рабочей программы профессионального модуля ПМ.02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности» 3

II. Результаты освоения профессионального модуля 4

III. Структура и содержание учебного материала профессионального модуля ПМ.02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности» 7

IV. Условия реализации учебной дисциплины 27

V. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности) 36

Приложения 67

I. Паспорт рабочей программы профессионального модуля ПМ.02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»

Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.04.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15.05.2014 г. и является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности в части освоения вида деятельности: Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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 олжностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и онкурентные 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.

Место профессионального модуля в учебном процессе

Профессиональный модуль ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности относится к разделу профессиональных модулей профессионального учебного цикла

учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), включает в себя: изучение МДК.02.01 «Финансы, налоги и налогообложение», МДК.02.01 «Финансы, налоги и налогообложение», МДК.02.02 «Анализ финансово-хозяйственной деятельности», МДК.02.03 «Маркетинг» и прохождение производственной практики (по профилю специальности).

Цели освоения профессионального модуля – требования к результатам освоения

Целью изучения профессионального модуля является формирование у обучающихся специальных знаний, принципов и навыков в области организации и проведении экономической и маркетинговой деятельности.

Задачи профессионального модуля:

- сочетание практического обучения с теоретической подготовкой студентов;
- использование в обучении достижений науки и техники, передовой организации труда, методов работы с современными средствами в области организации и проведении экономической и маркетинговой деятельности.

Цели и задачи производственной практики (по профилю специальности)

Цель производственной практики (по профилю специальности) **-** формирование у обучающегося общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта в рамках профессионального модуля ОПОП СПО в области организации и проведения экономической и маркетинговой деятельности, предусмотренных ФГОС СПО по специальности.

Задачи производственной практики (по профилю специальности):

1. Применение специальных теоретических знаний, полученных в рамках профессионального модуля, при выполнении конкретных функциональных обязанностей;
2. Освоение видов социальных технологий, используемых в практической деятельности конкретной организации в рамках организации и проведения маркетинговой деятельности;
3. Развитие коммуникативных умений с учетом специфики деятельности организации;
4. Приобретение опыта работы в команде.

II. Результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен:

иметь практический опыт:

- оформления финансовых документов и отчетов;
- проведения денежных расчетов;
- расчета основных налогов;
- анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;
- выявления потребностей (спроса) на товары;
- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
- участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;
- анализа маркетинговой среды организации;

уметь:

- составлять финансовые документы и отчеты;
- осуществлять денежные расчеты;
- пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;
- рассчитывать основные налоги;
- анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
- применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;
- выявлять, формировать и удовлетворять потребности;
- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
- проводить маркетинговые исследования рынка;
- оценивать конкурентоспособность товаров;

знать:

- сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;
- финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;
- основные положения налогового законодательства;
- функции и классификацию налогов;
- организацию налоговой службы;
- методику расчета основных видов налогов;
- методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;
- составные элементы маркетинговой деятельности: цели,

задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;

- средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;
- методы изучения рынка, анализа окружающей среды;
- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;
- этапы маркетинговых исследований, их результат;
- управление маркетингом.

Компетенции, формируемые в результате освоения профессионального модуля

Процесс изучения дисциплин и прохождения практик профессионального модуля ПМ.02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности», направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

В результате освоения профессионального модуля студент должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
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 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 традиционных общечеловеческих 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;

Код	Наименование результата обучения
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.
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.

III. Структура и содержание учебного материала профессионального модуля ПМ.02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»

Объем профессионального модуля

Наименование	Квалификация
	Менеджер по продажам
	часов
Максимальная нагрузка обучающихся по ПМ.02, в том числе	**366**
МДК.02.01, обязательная нагрузка	105
МДК.02.02, обязательная нагрузка	60
МДК.02.03, обязательная нагрузка	201

Наименование	Квалификация
	Менеджер по продажам
	часов
Учебная практика	-
Производственная практика (по профилю специальности)	72
Самостоятельная работа	**330**
Экзамен квалификационный	

Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов *(макс. учебная нагрузка и практики)*	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)						Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося				Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов *(если предусмотрена рассредоточенная практика)*
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Консультация	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности									
ОК 02, ПК 2.1 - ПК 2.3, ПК 2.9	**МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение**	**105**	8	4			97			
ОК 02, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.9	**МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности**	**60**	8	2			52			
ОК 01, ОК 02, ОК 09, ПК 2.5 - ПК 2.8	**МДК.02.03 Маркетинг**	**201**	20	8		2	181			
ОК 01- ОК 09, ПК 2.1 - ПК 2.9	**Производственная практика (по профилю специальности), часов**	**72**								72
	Всего:	**366**	**36**	**14**	**-**	**2**	**330**	**-**	**-**	**72**

Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**	**3**	**4**	**5**
ПМ.02 Организация и проведение маркетинговой деятельности				
МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение		**105**		
Тема 1.1.1. Сущность денег, денежный оборот. Формируемые компетенции: ОК 02, ПК 2.1 - ПК 2.3, ПК 2.9 **Тема 1.1.2. Финансовая система страны.** Формируемые компетенции: ОК 02, ПК 2.1 - ПК 2.3, ПК 2.9 **Тема 1.1.3. Банковские операции** Формируемые компетенции: ОК 02, ПК 2.1 - ПК 2.3, ПК 2.9	***Содержание учебного материала***	**1**		
	Введение. Роль и место знаний по дисциплине в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы по специальности в сфере профессиональной деятельности Роль денег в рыночной экономике.		1	
	1. **Денежный оборот.** Функции денег. Эмиссия денег. Денежные агрегаты. Каналы движения денег. Наличный денежный оборот. Безналичный денежный оборот. Платежный оборот. Расчеты по платежам. Инфляция, ее последствия. Денежная система Российской Федерации.		1	
	2. Показатели денежного обращения, необходимые для ведения коммерческой деятельности.		2	
	3. **Финансовая политика государства.** Изучение документов Правительства о финансовой политике и перспективах развития финансовой системы России.		2	
	Практические занятия	**1**		**10**
	1. Расчет потребительской корзины. Тест			5
	2. Семинар «Меры правительства по предотвращению			5

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	2	3	4	5
	инфляции» (групповая дискуссия)			
	Содержание учебного материала			
	1. Сущность и функции финансов. Понятие финансов, их отличие от денег. Признаки финансов. Функции финансов. Распределительная функция финансов. Перераспределение финансов. Контрольная функция финансов.		2	
	2. **Финансовая система страны.** Звенья финансовой системы. Общая характеристика государственных и коммерческих финансов. Роль хозяйствующего субъекта в финансовой системе и в экономическом развитии страны. Государственный кредит. Государственный долг. Внутренний и внешний.		2	
	3. Субъекты финансового рынка, их характеристика и роль в экономике государства. Субъекты финансового рынка и их взаимоотношения. Финансовые инструменты. Государственные ценные бумаги.		2	
	Практические занятия			**5**
	1. Расчет доходности ценных бумаг и риска операций с ними. Тест			5
	Содержание учебного материала			
	1. **Банковская деятельность.** Сущность банковской деятельности. Центральный		2	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**	**3**	**4**	**5**
	банк России. Функции банковской системы. Основные операции банков. Кредитование.			
	2. **Операции по счетам клиентов.** Виды счетов банков, их характеристика. Платежное поручение. Депозит. Ставка рефинансирования Центрального Банка. Конвертирование валют.		2	
	3. **Ценные бумаги.** Акции, облигации, векселя.		2	
	Практические занятия			**10**
	1. Расчет суммы процентов по кредиту и депозиту. Практикум. Тест			5
	2. Составление договора по кредиту.			5
Самостоятельная работа по разделу 1		**20**		
1. Изучение банковских операций с чеками, аккредитивами. 2. Составление договора по депозиту. 3. Изучение доверительного управления, факторинга.				
Тема 1.2.1. Понятие и экономическая сущность налогов. Формируемые компетенции: ОК 02, ПК 2.1 - ПК 2.3, ПК 2.9 **Тема 1.2.2. Структура налога.** Формируемые компетенции: ОК 02, ПК 2.1 - ПК 2.3, ПК 2.9	***Содержание учебного материала***	**1**		
	1. **Налоговая система России.** Признаки налога. Функции налога. Налоговое правоотношение. Совокупность налогов. Законодательная база налогообложения. Налоговый контроль, его права и обязанности. Налоговое обязательство. Казначейство России, его роль в финансовой системе России.		1	
	2. **Налоговый учет налогоплательщиков.** Идентификационный номер налогоплательщика.		2	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**	**3**	**4**	**5**
	Порядок постановки на учет в налоговых органах физического лица, юридического лица, индивидуального предпринимателя. Правила снятия с налогового учета. Правонарушения налогоплательщика.			
	Практические занятия	**1**		**5**
	1. Работа с Налоговым кодексом РФ, регулирующими налоговые отношения. Тест			5
	Содержание учебного материала			
	1. **Обязательные элементы налога.** Налогоплательщики, объект налога, налоговая ставка, налоговая база, налоговый период, порядок исчисления налога, порядок и сроки уплаты налога.		1	
	2. **Прямые и косвенные налоги**		1	
	Практические занятия		1	**10**
	1. Расчет элементов налога.			5
	2. Определение налогового статуса налогоплательщика.			5
Самостоятельная работа по разделу 2		**20**	1	**5**
1. Заполнение Заявления при постановке на учет (физического лица, юридического лица, индивидуального предпринимателя). 2. Составление схем видов налоговых деклараций. 3. Составление схемы «Структура налогового кодекса Российской Федерации». 4. Составление схем «Налоговая декларация, структура, предназначение.»				5
Тема 1.3.1. Сущность бюджета. Формируемые	***Содержание учебного материала***	**1**		
	1. **Бюджетный процесс.**		2	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	2	3	4	5
компетенции: ОК 02, ПК 2.1 - ПК 2.3, ПК 2.9	Понятие бюджета. Виды бюджетов. Бюджетный кодекс. Сущность, Содержание учебного материала и этапы бюджетного процесса. Участники бюджетного процесса. Бюджетное регулирование. Бюджетный федерализм. Бюджетная классификация. Доходы и расходы бюджета. Консолидированный бюджет.			
	2. **Федеральный бюджет.** Цель и задачи федерального бюджета. Налоговые полномочия. Источники федерального бюджета. Доходы и расходы. Экономическая сущность федеральных налогов.		2	
	3. **Региональный бюджет.** Цель, задачи, источники региональных бюджетов. Налоговые полномочия региональных бюджетов. Доходы и расходы. Налоговые доходы. Использование методов межбюджетного регулирования. Упрощенная система налогообложения.		2	
	4. **Местный бюджет.** Особенности экономического содержания местного бюджета. Его цель и задачи. Доходы и расходы местного бюджета. Использование методов межбюджетного регулирования.		2	
	Практические занятия	**1**		**15**

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**	**3**	**4**	**5**
	1. Исчисление федеральных налогов: налога на прибыль организаций, налога на доходы физических лиц,			5
	2. Исчисление налога на добавленную стоимость. Практикум			5
	3. Составление налоговой декларации по НДФЛ.			5
Самостоятельная работа по разделу 3		19		**10**
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы 1. Изучение специальных налоговых режимов. 2. Составление налоговой декларации по налогу на прибыль организации. 3. Составление налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость. 4. Исчисление местных налогов. 5. Исчисление налога на имущество организаций 6. Исчисление транспортного налога.				10
Тема 1.4.1. Основные виды страхования. Формируемые компетенции: ОК 02, ПК 2.1 - ПК 2.3, ПК 2.9	***Содержание учебного материала***	**1**		
	1. **Сущность страхования.** Понятие страхования, его экономическая сущность. Специфика страхования. Фондовый характер страхования. Функции страхования. Обязательное и добровольное страхование. Участники страхования. Виды страхования.		1	
	2. **Отрасли страхования.** Имущественное страхование. Договор имущественного страхования. Виды имущественного страхования. Личное страхование, его цели, задачи, особенности. Смешанное страхование жизни, личное страхование, страхование от несчастных случаев, страхование пассажиров.		1	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**	**3**	**4**	**5**
	3. **Фонды социального страхования.** Фонд Пенсионного страхования. Фонд социального страхования. Фонд обязательного медицинского страхования.		1	
	Практические занятия			**10**
	1. Составление договора страхования. Тест			10
Самостоятельная работа работу по разделу 4		**19**		**10**
1.Изучение страхования гражданской ответственности. 2.Страхование во внешнеэкономической деятельности. 3.Система медицинского страхования. Права и обязанности страховщика и страхователя.				10
Тема 1.5.1. Контрольная финансовая деятельность государства. Формируемые компетенции: ОК 02, ПК 2.1 - ПК 2.3, ПК 2.9	***Содержание учебного материала***			
	1. **Система финансового контроля.** Понятие финансового контроля, его цели и задачи. Счетная палата. Комитет государственной Думы по бюджету, налогам, банкам и финансам. Государственная налоговая служба.		**1**	
	2. **Виды финансового контроля.** Общегосударственный финансовый контроль. Ведомственный контроль. Общественный контроль. Виды финансового контроля по срокам. Способы и приемы финансового контроля.		**1**	
	Практические занятия	**1**	.	**10**
	1. Решение ситуационных задач по применению финансового контроля с использованием сведений бухгалтерского и налогового учета.			10
Самостоятельная работа по разделу 5		**19**		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**	**3**	**4**	**5**
1. Изучить финансовое планирование, прогнозирование, моделирование. 2. Изучить независимый финансовый контроль: аудит, его виды и отличия от ревизии и налоговой проверки. 3. Составить характеристику службы Контрольного ревизионного управления.				
Консультация				
Всего по МДК.02.01		**105/97**		**100**
МДК.02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности		**60**		
Тема 2.1. Теоретические и методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности. Формируемые компетенции: ОК 02, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.9	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. **Анализ финансово-хозяйственной деятельности в системе управления организацией.** Предмет, роль и задачи анализа финансово-хозяйственной деятельности. Классификация видов анализа. Организация и информационная база анализа финансово-хозяйственной деятельности.		1	
	2. **Методология и методика анализа финансово хозяйственной деятельности.** Понятия методологии и методики анализа финансово-хозяйственной деятельности. Система показателей, приемы и методы. Методика и способы измерения влияния факторов в факторном анализе. Методика выявления резервов.		1	
	Практические занятия	**1**		**45**
	1. Составление и обработка необходимой			10

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**	**3**	**4**	**5**
	документации для проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности.			
	2. Практикум по решению задач на традиционные способы обработки информации.			10
	3. Практикум по решению задач по методике факторного анализа.			10
	4. Практикум по решению задач по методике определения резервов.			10
	5. Контрольная работа по методике определения резервов			5
	Самостоятельная работа	**18**		
	1. Методы факторного анализа: относительных разниц, пропорционального деления.			
Тема 2.2. Анализ производства и реализации продукции. Формируемые компетенции: ОК 02, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.9	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Понятие и анализ объема производства и реализации продукции. Анализ динамики выполнения плана. Обоснование формирования и оценка эффективности ассортиментных программ.		2	
	2. **Анализ состояния и использования основных средств.** Анализ использования производственных ресурсов. Понятие основных средств предприятия. Анализ обеспеченности основными средствами производства. Анализ интенсивности и эффективности использования ОПФ.		2	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**	**3**	**4**	**5**
	3. **Анализ состояния и использования трудовых ресурсов.** Понятие трудовых ресурсов организации. Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами. Анализ производительности труда. Анализ эффективности использования фонда заработной платы.		2	
	Практические занятия			**30**
	1. Практикум по решению задач по вопросам анализа производства и реализации продукции.			10
	2. Практикум по решению задач на основе анализа основных средств. Тест			10
	3. Практикум по решению задач на основе анализа трудовых ресурсов.			10
	Самостоятельная работа	**17**		
	1. Анализ производственных мощностей			
	2. Анализ эффективности использования фонда заработной платы.			
	3. Жизненный цикл изделия, техники, технологии и учет его влияния на анализ организационно-технологического уровня.			
Тема 2.3. Анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности Формируемые компетенции: ОК 02, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.9	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. **Анализ затрат и себестоимости продукции.** Анализ и управление затратами и себестоимостью продукции. Анализ полной себестоимости товарной продукции и по элементам затрат. Анализ затрат на		2	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**	**3**	**4**	**5**
	рубль продукции. Взаимосвязь факторов, определяющих уровень затрат на рубль продукции.			
	2. **Анализ финансово-хозяйственных результатов деятельности организации и рентабельности.** Понятие финансово-хозяйственных результатов деятельности организации. Формирование и использование прибыли организации. Классификация показателей рентабельности. Анализ прибыли и рентабельности.		2	
	Практические занятия	**1**		**25**
	1. Практикум по решению задач на анализ затрат и себестоимость продукции.			10
	2. Практикум по решению задач на анализ финансово-хозяйственных результатов деятельности организации. Тест			10
	3. Практикум по решению задач по основам маржинального и инвестиционного анализа.			
	4. Контрольная работа по основам маржинального и инвестиционного анализа.			5
	Самостоятельная работа	**17**		
	1. Взаимосвязь факторов, определяющих уровень затрат на рубль продукции.			
	2. Факторный анализ рентабельности			
Всего по МДК.02.02		**60/52**		**100**
МДК.02.03 Маркетинг		**201**		
Тема 1. Рынок –	***Содержание учебного***	**2**		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	2	3	4	5
объективное условие и базис маркетинга. Формируемые компетенции: ОК 01, ОК 02, ОК 09, ПК 2.5 - ПК 2.8	***материала***			
	Введение. Роль и место знаний по дисциплине в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы по специальности в сфере профессиональной деятельности. Маркетинг в системе общественного производства.		1	
	1. **Маркетинг – наука о рынке: основные понятия.** Рынок как сфера обмена. Конъюнктура рынка. Основные принципы маркетинга. Методы маркетинговой деятельности. Социально-экономическая сущность маркетинга.		2	
	2. **Содержание учебного материала, цели и функции маркетинговой деятельности.** Главная цель маркетинга. Функции маркетинга. Управление спросом. Окружающая среда маркетинга.		2	
	3. **Концепции управления маркетингом**. Концепция совершенствования производства. Концепция совершенствования товара. Концепция интенсификации коммерческих усилий. Концепция маркетинга. Концепция социально-этического маркетинга.		2	
	Практические занятия	**1**		**10**
	1. Практикум по решению задач на сравнение концепций управления маркетингом.			5
	2. Тест			5

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	2	3	4	5
Тема 2. Потребители и сегментация рынка Формируемые компетенции: ОК 01, ОК 02, ОК 09, ПК 2.5 - ПК 2.8	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. **Поведение потребителей.** Факторы поведения потребителей. Система личных потребностей граждан.		2	
	2. **Моделирование поведения потребителей и сегментация рынка.** Модель принятия решения о покупке. Модель поведения конечного потребителя по Филипу Котлеру. Виды сегментирования рынка.		2	
	Практические занятия	**1**		**10**
	1. Построение модели принятия решения о покупке товара			
	2. Тест			5
	3. Решение ситуационной задачи «Анализ факторов поведения потребителей»			5
Тема 3. Маркетинговые исследования Формируемые компетенции: ОК 01, ОК 02, ОК 09, ПК 2.5 - ПК 2.8	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. **Изучение внешней и внутренней среды маркетинга**. Элементы внешней макро- и микросреды маркетинга. Оценка потенциальных возможностей фирмы. Анализ финансово-экономического положения фирмы. Сводная таблица оценки конкурентных позиций фирмы. Матрица Бостонской консалтинговой группы.		2	
	2. **Изучение рынка.** Изучение мотивации потребителя. Определение требований потребителей к товару. Критерии		1	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**	**3**	**4**	**5**
	сегментации рынка. Определение ёмкости рынка и занимаемой доли рынка. Изучение фирменной структуры рынка. Анализ характера конкуренции и маркетинговых действий конкурентов. Показатели состояния рынка. Требования к исследованиям.			
	3. **Выбор целевого рынка**. Поиск оптимального сегмента рынка. Стратегии выбора целевого рынка.		2	
	4. **Методы, процесс и план маркетинговых исследований.** Методы кабинетных исследований и методы внекабинетных (или полевых) исследовании, а также комбинированные методы. Этапы маркетинговых исследований. Содержание учебного материала плана маркетинговых исследований.		2	
	Практические занятия	**1**		**20**
	1. Решение задач на определение ёмкости рынка и доли рынка, занимаемой предприятием.			5
	2. Групповая дискуссия «Поиск конкурентного преимущества»			5
	3. Case-study «Построение сравнительного анализа конкурентных позиций фирм».			5
	4. Разработка плана маркетинговых исследований. Тест			5
Тема 4. Комплекс	***Содержание учебного***	**2**		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	2	3	4	5
маркетинга. ОК 01, ОК 02, ОК 09, ПК 2.5 - ПК 2.8	***материала***			
	1. **Товарная политика.** Повышение качества товара и его конкурентоспособности. Позиционирование товара. Процесс разработки нового товара, торговой марки и упаковки товара. Жизненный цикл товара. Ассортиментная политика**.**		2	
	2. **Ценовая политика.** Роль ценовой политики в комплексе маркетинга. Методология определения уровня цен. Виды ценовой стратегии.		2	
	3. **Политика формирования сбытовой сети.** Основные методы и системы сбыта. Факторы формирования сбытовой сети		2	
	4. **Коммуникационная политика.** Реклама и ее роль в коммуникационной политике. Связи с общественностью. Персональные продажи. Стимулирование сбыта. Фирменный стиль.		2	
	Практические занятия	**2**		**30**
	1. Мозговой штурм «Разработка нового товара»		2	6
	2. Ситуационная задача «Определение оптимального ассортимента продукции фирмы»		2	6
	3. Решение задач на определение уровня цены		2	6
	4. Деловая игра «Выбор торгового посредника»		2	6
	5. Составление плана рекламной кампании и рекламного сообщения		2	6

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	2	3	4	5
Тема 5. Интернет-маркетинг ОК 01, ОК 02, ОК 09, ПК 2.5 - ПК 2.8	***Содержание учебного материала***	**1**		
	1. **Реклама в Интернете**. Рынок электронной коммерции. Прямая и косвенная прибыль на рынке электронной коммерции. E-mail-маркетинг. Категории баннеров.		1	
	2. **Маркетинговые исследования в Интернете**. Методы исследования в Интернете. Рекомендации по проектированию интерактивных форм для исследования.		1	
	3. **Электронная торговля**. Электронный магазин. Способы организации торговли с помощью Интернета. Электронные платежные системы.		1	
	Практические занятия	**1**		**10**
	1. Деловая игра «Маркетинговое исследование в Интернете»			10
Тема 6. Практический маркетинг. ОК 01, ОК 02, ОК 09, ПК 2.5 - ПК 2.8	***Содержание учебного материала***	**1**		
	1. **Управление маркетингом на предприятии**. Основные задачи маркетинговой службы. Типы организационных структур для управления маркетингом на предприятиях.		1	
	2. **Маркетинговые службы на российских предприятиях**. Регламентация маркетинговой деятельности на предприятии.		1	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**	**3**	**4**	**5**
	Реформирование службы маркетинга. Маркетинг на предприятиях, ориентированных на производство. Маркетинг на предприятиях, ориентированных на потребителей.			
	3. **Менеджер по маркетингу**. Функции менеджера по маркетингу. Содержание учебного материала маркетинговых задач немаркетинговых функциональных подразделений предприятия.		1	
	Практические занятия	**1**		**20**
	1. Профессиональный тренинг Построение организационной структуры для управления маркетингом на предприятии.		2	10
	2. Проведение сравнительного анализа типов организационных структур службы маркетинга.		2	10
Самостоятельная работа при изучении МДК.02.03		**181**		
1. Выполнение заданий по темам в учебном пособии; 2. Подготовка материала к практическим занятиям; 3. Проведение маркетингового исследования; 4. Разработка фирменного стиля для предприятия; 5. Составление интерактивных форм для маркетингового исследования в Интернете; Разработка положения о службе маркетинга.				
Всего по МДК.02.03		**201/181**		**100**

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	2	3	4	5
Производственная практика (по профилю специальности) **Виды работ:** 1. Отработка навыков выявления и удовлетворения потребностей (спроса) на товары; 2. Отработка навыков анализа маркетинговой среды организации; 3. Разработка рекомендаций и составление прогнозов положения предприятия на рынке; 4. Отработка навыков использования маркетинговых коммуникаций; 5. Участие в проведении маркетинговых исследований; 6. Составление отчетов о проведении маркетинговых исследований; 7. Разработка и исполнение мероприятий плана маркетинга; 8. Отработка навыков оценки конкурентоспособности товаров; 9. Отработка навыков формирования фирменного стиля предприятия; 10.Отработка навыков формирования сбытовой сети; 11.Подготовка и заключение договоров со сторонними организациями.		**72**		Форма отчетности-отчет по практике
Всего по МДК.02.01		**105/97**		**100 Дифф. зачет**
Всего по МДК.02.02		**60/52**		
Всего по МДК.02.03		**201/181**		
Производственная практика (по профилю специальности)		**72**		
ВСЕГО: ОК 01- 09, ПК 2.1 - ПК 2.9		**366/330**		**100 Экзамен квалиф**.

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);

2. репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);

3. продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

IV. Условия реализации учебной дисциплины

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.

Реализация программы профессионального модуля предполагает наличие:

- учебного кабинета маркетинга;
- учебного кабинета финансов, налогов и налогообложения.

Оборудование учебного кабинета:

Посадочные места по количеству обучающихся.

Рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

1. Компьютеры с выходом в Интернет.
2. Видеопроекционное оборудование.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся

Специализированная мебель (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя, персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Института.

Залы:

- Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет
- Актовый зал.

Образовательная организация обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения:

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение https://vkurse.ru/)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (https://www.7-zip.org/)
- OpenOffice (https://www.openoffice.org/ru/)
- PDF24 Toolbox (https://www.pdf24.org/ru/)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; https://loginom.ru/platform/pricing)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

Активные и интерактивные образовательные технологии, используемые на занятиях:

Вид занятия*	Используемые активные и интерактивные образовательные технологии
ТО	Технология коллективного обучения, проблемного и проектного обучения, технология развития критического мышления, разбор конкретных ситуаций, групповые дискуссии
ПР	Компьютерные и проектные технологии, мультимедийные технологии , технология коллективного обучения, игровые технологии, групповые дискуссии, психологические тренинги

* ТО – теоретическое обучение, ПР – практические занятия

Перечень учебных пособий, дополнительной литературы, Интернет-источников

Основная литература:

1. Финансы организаций : учебное пособие : [16+] / В. В. Позняков, Л. Г. Колпина, В. К. Ханкевич, В. М. Марочкина ; под ред. В. В. Познякова. – Минск : РИПО, 2019. – 332 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=600040

Дополнительные литература:

1. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дашков и К°, 2023. – 260 с. : табл. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710991

Официальные издания:

1. Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

2.Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

1. Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

2. Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

1. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

1.Журнал Торгово-экономический журнал: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

2. Журнал Маркетинг в России и за рубежом: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

3. Журнал "Продавать! Техника продаж": Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

4.Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

5.Журнал "Современная торговля": Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» https://e.lanbook.com/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№ п/п	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1	Бухгалтерский учет. Налогообложение. Аудит.	http://www.audit-it.ru/
2	Официальный сайт Минфина России.	http://www.minfin.ru/ru/
3	Портал журнала «Аудит и финансовый анализ».	www.auditfin.com
4	Портал журнала «Экономический анализ: теория и практика».	http://www.fin-izdat.ru/journal/analiz
5	Портал по теории и практике финансового и управленческого учета.	http://www.gaap.ru/
6	Финансовый анализ. Информационный онлайн справочник.	https://financialanalysis.ru/
7	Энциклопедия маркетинга (организация рекламной компании).	www.marketing.spb.ru

Порядок проведения учебных занятий по профессиональному модулю ПМ.02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности» (МДК.02.01. Финансы, налоги и налогообложение, МДК.02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности, МДК.02.03 Маркетинг) при освоении образовательной программы инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья

Создание доступной среды для инвалидов и лиц с ОВЗ (далее – вместе лица/обучающиеся с ОВЗ) является одним из приоритетных направлений современной социальной политики. Доступное профессиональное образование для лиц с ОВЗ – одно из направлений социальной интеграции данной категории граждан в общество, поскольку образование – наиболее действенный социальный ресурс. Профессиональное образование позволяет

лицам с ОВЗ повысить конкурентоспособность на рынке труда, создает основу для равных возможностей, повышает личностный статус.

Содержание учебного материала рабочей программы профессионального модуля и условия организации обучения по данной рабочей программе профессионального модуля для инвалидов определяются в том числе в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии), для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья - на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся (части 1 и 8 статьи 79 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).

Обучение по данному профессиональному модулю обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется Институтом с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Выбор методов обучения определяется Содержание учебного материалам обучения, уровнем профессиональной подготовки научно-педагогических работников Института, методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации обучающихся с ОВЗ и т.д.

В образовательном процессе по данному профессиональному модулю используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Технологии, используемые в работе с обучающимися с ОВЗ, учитывают индивидуальные особенности лиц с ОВЗ.

Все образовательные технологии применяются как с использованием универсальных, так и специальных информационных и коммуникационных средств, в зависимости от вида и характера ограниченных возможностей здоровья данной категории обучающихся.

При наличии в Институте лиц с ОВЗ образовательная деятельность по данному профессиональному модулю проводится:

- в форме контактной работы обучающихся с ОВЗ с педагогическими работниками Института и (или) лицами, привлекаемыми Институтом к реализации данного профессионального модуля на иных условиях (далее – контактная работа). Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной;
- в форме самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ;
- в иных формах, определяемых Институтом в соответствии с его локальным нормативным актом, содержащим нормы, регулирующие образовательные отношения в части установления порядка организации контактной работы преподавателя с обучающимися.

Конкретные формы и виды самостоятельной работы обучающихся с

ОВЗ устанавливаются преподавателем. Выбор форм и видов самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ осуществляется с учетом их способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. Формы самостоятельной работы устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге или на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости обучающимся с ОВЗ предоставляется дополнительное время для консультаций и выполнения заданий.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных образовательных организациях

При обучении по данному профессиональному модулю обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся с ОВЗ в Институте созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в ОПОП результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем и/или обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, а также при выполнении индивидуальных работ и домашних заданий, или в режиме тренировочного тестирования в целях получения информации о выполнении обучаемым требуемых действий в процессе учебной деятельности; правильности выполнения требуемых действий; соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала; формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (в том числе автоматизированности, быстроты выполнения) и т.д. Текущий контроль успеваемости для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья имеет большое значение, поскольку позволяет своевременно выявить затруднения и отставание в обучении и внести коррективы в учебную деятельность.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на мероприятиях промежуточной аттестации.

Во исполнение приказов Минобрнауки России от 09.11.2015 № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания

им при этом необходимой помощи», от 02.12.2015 № 1399 «Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») Министерства образования и науки Российской Федерации по повышению значений показателей доступности для инвалидов объектов и предоставляемых на них услуг в сфере образования»), письма Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07 «Об обеспечении условий доступности для инвалидов объектов и услуг в сфере образования» проведены обследование объектов Института и услуг в сфере образования, оказываемых ему, на предмет их доступности для лиц с ОВЗ, и паспортизация его зданий.

На основе Паспорта доступности для инвалидов объекта и предоставляемых на нем услуг в сфере образования, разработанного по форме согласно письму Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07, согласованного с общественной организацией Всероссийского общества инвалидов, утверждён план действий Института по повышению значений показателей доступности для инвалидов его объектов и услуг в сфере образования, оказываемых им (Дорожная карта), на период до 2030 г. По итогам проведённой паспортизации Институт признан условно доступным для лиц с ограниченными возможностями здоровья, что является достаточным основанием для возможности пребывания указанных категорий граждан в Институте и предоставления им образовательных услуг с учетом дальнейшего увеличения степени его доступности на основе реализации мероприятий Дорожной карты.

Создание безбарьерной среды Института учитывает потребности следующих категорий инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья:

- с нарушениями зрения;
- с нарушениями слуха;
- с ограничением двигательных функций.

Обеспечение доступности прилегающей к Институту территории, входных путей, путей перемещения внутри здания для различных нозологий.

Территория Института соответствует условиям беспрепятственного, безопасного и удобного передвижения маломобильных студентов, обеспечения доступа к зданиям и сооружениям, расположенным на нем. Обеспечено доступность путей движения, наличие средств информационно-навигационной поддержки, дублирование лестниц подъемными устройствами, оборудование лестниц поручнями, контрастная окраска дверей и лестниц, выделение мест для парковки автотранспортных средств инвалидов и лиц с ОВЗ.

В Институте обеспечен один вход, доступный для лиц с нарушением опорно-двигательного аппарата. Помещения, где могут находиться люди на креслах-колясках, размещены на уровне доступного входа. При ином размещении помещений по высоте здания, кроме лестниц, предусмотрены, подъемные платформы для людей с ограниченными возможностями и лифт.

Комплексная информационная система для ориентации и навигации инвалидов и лиц с ОВЗ в архитектурном пространстве Института включает визуальную, звуковую и тактильную информацию.

Наличие оборудованных санитарно-гигиенических помещений для студентов различных нозологий.

На каждом этаже обустроена одна туалетная кабина, доступная для маломобильных обучающихся. В универсальной кабине и других санитарно-бытовых помещениях, предназначенных для пользования всеми категориями студентов с ограниченными возможностями, установлены откидные опорные поручни, откидные сидения.

Наличие специальных мест в аудиториях для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.

В каждом специальном помещении (учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования) предусмотрена возможность оборудования по 1 - 2 места для студентов-инвалидов по каждому виду нарушений здоровья - опорно-двигательного аппарата, слуха и зрения.

В стандартной аудитории первые столы в ряду у окна и в среднем ряду предусмотрены для обучаемых с нарушениями зрения и слуха, а для обучаемых, передвигающихся в кресле-коляске, - выделено 1 - 2 первых стола в ряду у дверного проема.

Для слабослышащих студентов использование сурдотехнических средств является средством оптимизации учебного процесса, средством компенсации, утраченной или нарушенной слуховой функции.

Технологии беспроводной передачи звука (FM-системы) являются эффективным средством для улучшения разборчивости речи в условиях профессионального обучения.

Учебная аудитория, в которой обучаются студенты с нарушением слуха, оборудована радиоклассом, компьютерной техникой, аудиотехникой (акустический усилитель и колонки), видеотехникой (мультимедийный проектор, экран), мультимедийной системой. Особую роль в обучении слабослышащих также играют видеоматериалы.

В Институте в наличии брайлевская компьютерная техника, программы-синтезаторы речи.

Компьютерные тифлотехнологии базируются на комплексе аппаратных и программных средств, обеспечивающих преобразование компьютерной информации в доступные для незрячей и слабовидящей формы (звуковое воспроизведение, рельефно-точечный или укрупненный текст), и позволяют обучающимся с нарушением зрения самостоятельно работать на обычном персональном компьютере с программами общего назначения.

Тифлотехнические средства, используемые в учебном процессе студентов с нарушениями зрения: средства для усиления остаточного зрения и средства преобразования визуальной информации в аудио и тактильные сигналы.

Для слабовидящих студентов в лекционных и учебных аудиториях предусмотрена возможность просмотра удаленных объектов (например, текста на доске или слайда на экране) при помощи видеоувеличителей для удаленного просмотра.

Для студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата используются альтернативных устройств ввода информации.

При процессе обучения по данному профессиональному модулю используются специальные возможности операционной системы Windows, такие как экранная клавиатура, с помощью которой можно вводить текст, настройка действий Windows при вводе с помощью клавиатуры или мыши.

Для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (при их наличии) выбор мест прохождения практик учитывает состояние здоровья и требования по доступности.

Общие требования к организации образовательного процесса.

Целью изучения профессионального модуля является приобретение обучающимися глубоких знаний об организации и проведения экономической и маркетинговой деятельности.

При проведении занятий по профессиональному модулю используются различные формы обучения: лекции, уроки, семинары, практические занятия.

Освоению профессионального модуля предшествует изучение учебной дисциплины «Введение в специальность».

В процессе обучения профессионального модуля предусмотрена производственная практика (по профилю подготовки) в объеме 72 часов.

Изучение программы модуля завершается экзаменом квалификационным.

Для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (при их наличии) выбор мест прохождения практик учитывает состояние здоровья и требования по доступности.

Кадровое обеспечение образовательного процесса.

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

- наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю изучаемых модулей;
- опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;
- преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой: дипломированные специалисты по междисциплинарным курсам, квалифицированные специалисты с опытом деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы.

V. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
иметь практический опыт:	
• оформления финансовых документов и отчетов; (ПК 2.9)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: -формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• проведения денежных расчетов; (ПК 2.9)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике Самостоятельная работа: составление схем, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: -формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• расчета основных налогов; (ПК 2.9)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: -формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации (ПК 2.9)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: -формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий;

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	-оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• выявления потребностей (спроса) на товары; (ПК 2.5)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: -формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
•реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка; (ПК 2.7)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: -формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
• участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций; (ПК 2.6)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• анализа маркетинговой среды организации (ПК 2.5)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа:выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
уметь	
• составлять финансовые документы и	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:*

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
отчеты; (ПК 2.9, ОК 02)	Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа:выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• осуществлять денежные расчеты (ПК 2.9 ОК 02)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения • (ПК 2.2 ОК 02)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• рассчитывать основные налоги; (ПК 2.9, ОК 02)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций; (ПК 2.9, ОК 02)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа; (ПК 2.9, ОК 02)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• выявлять, формировать и удовлетворять потребности; • (ПК 2.5, ОК 01, ОК 02, ОК 09)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	Промежуточная аттестация Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; • ПК 2.5, ПК 2.8, ОК 01, ОК 02, ОК 09)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• проводить маркетинговые исследования рынка; (ПК 2.7, ОК 01- 09)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• оценивать конкурентоспособность товаров; (ПК 2.8, ОК 01, ОК 02, ОК 09)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: -формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности, применять инновационные методы в коммерческой деятельности (ОК 02)	*Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - проверка и оценка отчета практики накопительная оценка
• использовать иностранный язык как средство делового общения (ОК 9)	*Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - проверка и оценка отчета практики накопительная оценка
функции и классификацию налогов (ПК 2.4, ПК 2.3)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
организацию налоговой службы (ПК 2.4, ПК 2.3)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• методику расчета основных видов налогов; (ПК 2.9, ПК 2.3)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	Промежуточная аттестация Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности; (ПК 2.9)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты; • (ПК 2.7)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику; (ПК 2.5)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• методы изучения рынка, анализа окружающей среды; (ПК 2.7)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности; (ПК 2.8)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: -формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• этапы маркетинговых исследований, их результат (ПК 2.7)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: -формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий;

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	-оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• управление маркетингом (ПК 2.7)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: -формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по профессиональному модулю

Промежуточная аттестация по модулю проводится в форме дифференцированного зачета по МДК.02.03 Маркетинг и экзамена квалификационного по профессиональному модулю.

Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
Дифференцированный зачет ОК 01, ОК 02, ОК 09, ПК 2.5 - ПК 2.8	Дифференцированный зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов Зачтено **– 90-100 –** ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **– 70 -89 –** ответ в целом правильный,

	особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **– 50 - 69 –** ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. Не зачтено **– менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.
Экзамен квалификационный ОК 01, ОК 02, ОК 09, ПК 2.1 - ПК 2.9	Экзамен квалификационный включает в себя: выполнение заданий 1, 2 типа по МДК.02.01, МДК 02.02, МДК 02.03, задание 3 типа - защита отчета по производственной практике (по профилю специальности): Задание №1 – задание на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации и проверку умений и навыков из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате прохождения производственной практики (по профилю специальности)	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **-90 и более (отлично)** – **Задания 1, 2** - ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Практическое задание выполнено правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **Задание 3**: • выполнил индивидуальное задание по производственной практике (по профилю специальности); • осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования; • в период прохождения производственной практики (по профилю специальности) выполнил спектр функций, которые в полной мере соответствуют области профессиональной деятельности; • во время защиты свободно, исчерпывающе и аргументированно ответил на все вопросы по существу; • правильно оформил отчет о прохождении производственной практики (по профилю специальности); • имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся

		профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе. **-70 и более (хорошо)–** **Задания 1,2** -ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Ход выполнения практического задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **Задание 3:** • выполнил индивидуальное задание по производственной практике (по профилю специальности); • осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования; • в период прохождения производственной практики (по профилю специальности) выполнил спектр функций, которые в основном соответствуют области профессиональной деятельности; • во время защиты исчерпывающе ответил на все вопросы по существу; • оформил отчет по производственной практике (по профилю специальности) с незначительными недостатками; • имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе. **-50 и более (удовлетворительно)** **Задание 1, 2**– ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Практическое задание выполнено частично. **Задание 3:** • выполнил индивидуальное задание по производственной практике (по профилю специальности) не в полном объеме; • не в полной мере осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования; • в период прохождения производственной практики (по профилю специальности) выполнил

		спектр функций, которые частично соответствуют области профессиональной деятельности; • во время защиты ответил на вопросы по существу без должной аргументации; • оформил отчет по производственной практике (по профилю специальности) с недостатками; • имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе. **-Менее 50 (неудовлетворительно)** **Задание 1, 2** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Практическое задание не выполнено. **Задние 3:** • не выполнил индивидуальное задание по производственной практике (по профилю специальности); • не осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования; • в период прохождения производственной практики (по профилю специальности) выполнил спектр функций, которые не соответствуют области профессиональной деятельности; • во время защиты не ответил на заданные вопросы или ответил неверно, не по существу; • неправильно оформил отчет по производственной практике (по профилю специальности); • имеет отрицательное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.

Типовые задания для прохождения промежуточной аттестации

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации – дифференцированный зачет МДК.02.03 Маркетинг

Задание 1 типа

1. К видам маркетинга зависимости от состояния спроса на рынке не относится

А) демаркетинг,

Б) конверсионный маркетинг,

В) стимулирующий маркетинг,

Г) ремаркетинг,

Д) развивающийся маркетинг,

Е) массовый (недифференцированный) маркетинг.

2. К видам маркетинга в зависимости от сферы и от объекта применения не относится

А) научно-технический,

Б) целевой,

В) маркетинг инвестиционный,

Г) потребительский,

Д) промышленный,

Е) маркетинг услуг.

3. Это вид маркетинга, применяющийся в условиях отрицательного спроса, т.е. когда значительная часть рынка не принимает или даже отвергает данный товар или услугу:

А) демаркетинг,

Б) конверсионный,

В) социальный,

Г) маркетинг инвестиционный,

Д) потребительский маркетинг,

Е) промышленный маркетинг,

Ж) маркетинг услуг.

4. К факторам макросреды относят:

А) тенденции развития новых технологий,

Б) уровень государственного регулирования экономики в целом и отрасли,

В) тенденции демографических показателей,

Г) взаимоотношения фирмы с покупателями и продавцами.

5. К субъектам микросреды не относят

А) подразделения фирмы,

Б) поставщиков,

В) посредников,

Г) клиентов,

Д) конкурентов,

Е) сотрудников фирмы.

6. Что такое B2B, B2C и B2G рынок

7. К какой группе потребителей относится человек, покупающий товар нашей компании, а также компании конкурента:

А) лояльные,

Б) отказавшиеся,

В) переключающиеся,

Г) не потребители.

8. К экспериментальным моделям поведения относят

А) физические,
Б) аналоговые,
В) многофакторные,
Г) когнитивные.
9. К имитационным моделям поведения относят
А) физические,
Б) аналоговые,
В) многофакторные,
Г) когнитивные.
10. Систематическое и объективное выявление, сбор, анализ, распространение и использование информации для повышения эффективности идентификации и решения маркетинговых проблем
(возможностей).
А) позиционирование
Б) сегментирование
В) маркетинговые исследования
Г) продвижение
11. формализованный метод сбора данных из вторичных источников информации и качественно-количественного анализа их содержания
А) контент-анализ,
Б) ритейл-аудит,
В) проекционный метод исследования,
Г) эксперимент,
12. hall-test – это
13. Проведение двойной сегментации по товару и потребителю:
А) метод функциональных карт,
Б) метод группировок,
В) метод многомерной классификации,
14. Напишите формулу реальной емкости рынка_____
15. Композиционный подход к получению суммарной оценки потребителем параметров продукции – это
А) формирование интегральной количественной оценки полезности из предложенных параметров продукта (марки);
Б) отношение к продукту – сумма произведений мнений о показателях продукта на оценочное значение этих показателей.
16. Что такое фокус-групповое исследование_____
17. Изменение потребителем восприятия товара, компании в связи с изменением их имиджа:
А) позиционирование,
Б) перепозиционирование,
В) кобрендинг.
18. Что такое нативная реклама__
19. Что относят к инструментам ФОССТИС?
А) прямой маркетинг,

Б) скидки, бонусы,

В) акции,

Г) выставки.

20. Дополните недостающие элементы комплекса маркетинга в модели 7Р:

price, place, product…

21. Как называется метод, который позволяет ранжировать ассортимент по различным параметрам, в основе которого лежит принцип Парето – 20 % всех товаров дают 80 % оборота:

А) метод Фишера,

Б) метод группировок,

В) метод АВС-анализа.

22. В маркетинговом подходе к установлению базовых цен в результате суммирования базовых затрат на 1 ед. продукции и прибыли относится

А) ориентация на конкурентов,

Б) ориентация на спрос,

В) ориентация на затраты.

23. К методу дифференцированного ценообразования в зависимости от нахождения покупателей относится:

А) временная дифференциация,

Б) пространственная дифференциация,

Г) персонифицированная,

Д) количественная.

24. Процесс обслуживания потребительских рынков, с целью обеспечения доставки товаров потребителям в нужное время и в нужное место – это

А) сбыт,

Б) распределение,

В) коммуникация.

25. К источникам запланированных коммуникаций относятся

А) реклама,

Б) прямой маркетинг,

В) личные продажи,

Г) упаковка,

Д) поведение обслуживающего персонала,

Е) оборудование мест продажи.

26. Совокупность определенных свойств, ассоциаций, образов, которые позволяют товару данной торговой марки выделяться на рынке и отстраняться от конкурентов:

А) товарный знак,

Б) торговая марка,

В) бренд.

27.Бренд - это_____

28. Взаимодействие двух или более брендов при, котором создается продукт, услуга, конкурентное преимущество, уникальное по своему торговому предложению:

А) ребрендинг,

Б) кобрендинг,

В) дифференциация.

29. Реклама, которая дает возможность направлять посетителя на конкретный раздел сайта:

А) банерная,

Б) таргетированная,

В) контекстная.

30. Сайт, принимающий запросы пользователей и выдающий результат по ним:

А) поисковая система,

Б) поисковая оптимизация.

31. Посадочная страница, основной целью которой является получение контактных данных посетителей (номера телефона, E-mail):

А) сайт-визитка,

Б) лендинг.

Задания 2 типа

1. В чем отличие ниши от сегмента рынка?
2. В чем отличие маркетинга, ориентирующегося на вертикальную нишу, от маркетинга, ориентирующегося на горизонтальную нишу?
3. Что является предметом и объектом конкуренции?
4. Какие существуют виды конкуренции?
5. Какие различия существуют между конкурентоспособностью товара и конкурентоспособностью предприятия?
6. В чем отличие понятия товара в экономической теории и в маркетинге?
7. Каковы общие черты этих определений?
8. Что входит в комплекс поддержки продукта?
9. На какие группы можно разбить потребительские товары, товары производственного назначения?
10. Какие процессы происходят па каждом этапе жизненного цикла товара?
11. Каковы особые случаи жизненного цикла товара?
12. Раскройте содержание основных требований маркетинга к товару?
13. В чем состоят принципиальные отличия прямого и косвенного сбыта?
14. В чем заключается различие между оптовой и розничной торговли?
15. Каковы основные цели продвижения товаров?
16. Чем отличается личная продажа о рекламы?

17. Какие методы маркетинга вы знаете? В чем их сходство и различия?

18. Из каких этапов состоит процесс выбора темы рекламной компании?

19. Опишите особенности ребрендинга?

20. Опишите особенности кобрендинг?

21. Раскройте суть метода АВС-анализа?

22. Опишите источники запланированных коммуникаций.

23. Каким требованиям должен удовлетворять рекламный слоган?

24. Что следует учитывать, закрепляя доверие к рекламе?

25. Выберите из столбца (II) примеры, соответствующие различным стратегиям позиционирования из столбца (I).

Стратегия позиционирования	**Примеры**
1. Позиционирование по характеристикам товара 2. Позиционирование по выгодам 3. Позиционирование по использованию или применению 4. Позиционирование по потребителю 5. Позиционирование по конкуренту 6. Позиционирование по классу товаров 7. Позиционирование по культурным символам 8. Позиционирование по соотношению цена/качество	а) *«НТВ-плюс»* — это более чем 40 телевизионных каналов» б) *«Батончик «Финт»* — только для тех, кто правда крут» в) Автомобили *«Subaru»* сопоставимы» по безопасности с автомобилями *«Volvo»* г) *«Балтика»* — знаменитое пиво России» д) *«Indesit»:* мы работаем, вы отдыхаете» е) *«Preferens»* от *«L'Oreal»:* «Стоит дороже, но вы этого достойны» ж) *«Orbit»* — самая вкусная защита от кариеса» з) Маргарин *«Пышка»* — всегда успешная выпечка»

Задания 3 типа

3.1. Предприятие специализируются на выпуске двух изделий А и В. Маркетинговые исследования показали, что потребителями товаров является:

Товар А		Товар В	
Семьи	60%	Городское население	80%
Одинокие мужчины	12%	Сельское население	20%
Одинокие женские	28%		

На имеющихся площадях предприятие осуществляет выпуск в месяц изделия А – 50 тыс.шт.

Для решения задачи выполните следующие действия:

1. Постройте секторные диаграммы для сегментации рынка товаров А и В.

2. Рассчитайте возможный объём производства товаров А и В при увеличении темпов производства.

3. Соотнесите рассчитанный объём производства с ёмкостью рынка и сделайте вывод о том, какой из товаров позволит достигнуть большего роста доли предприятия на рынках.

4. Сделайте вывод о перспективности рынков.

3.2. На развивающемся российском рынке появилась новая для отечественных предпринимателей форма реализации продукции - «личные продажи». Она заключается в использовании коммивояжеров для продажи товаров. Эта форма работы привлекает как отечественные, так и иностранные фирмы. Однако результаты работы у них существенно различаются.

№ п/п	Показатели	Компания		
		«Цептер» (Швейцария)	«Гербалайф» (США)	«Белый Свет» (Россия)
1.	Ассортимент товаров	Посуда и столовые приборы	Продукты питания для оздоровления организма	Видеомагнитофоны, телевизоры, компьютеры
2.	Особенности товара	Уникальные (технология)	Уникальные (экология)	Рядовые
3.	Характер деятельности компании	Производство	Производство	Посредничество
4.	Особенности работы коммивояжера	Продажа товара, его реклама, формирование сети продавцов из покупателей		Продажа товара
5.	Система оценки работы коммивояжера	Прогрессивная	Прогрессивная на базе подсчета набранных очков. Дополнительные отчисления от собственной сети распространения	До 10% с каждой сделки
6.	Санкции за неудовлетворительную работу	Увольнение за не продажу даже 1 комплекта	Невозврат стоимости лицензии на продажу	-
7.	Товарооборот (тыс. долл. В неделю)	500	60	-

1. Почему российская фирма не смогла организовать успешную работу сбытовой сети?

2. В чём вы видите основное достоинство деятельности иностранных фирм?

3. Имеет ли перспективу работа коммивояжеров на российском рынке?

3.3. Определите показатели качества наиболее важные для потребителей, если этими товарами являются:

- Видеомагнитофон,
- Компьютер,
- Туфли,
- Спальный гарнитур,
- Автомобиль,
- Чайный сервиз,
- Медицинский препарат.

3.4. Проранжируйте показатели качества товара - авторучка шариковая - с точки зрения их значимости для потребителя.

Показатели качества:

- надежность,
- долговечность,
- возможность и простота замены стержня,
- цена,
- дизайн,
- прочность,
- простота в обращении,
- чистота письма,
- качество письма,
- легкость письма,
- усталость руки,
- наличие или отсутствие гарантии,
- срок гарантии.

3.5. Рассмотрите предложенные ниже товары с точки зрения -этапа их жизненного цикла.

Составьте таблицу по этапам жизненного цикла товаров, распределите предложенные товары по этапам жизненного цикла.

Товары:

-цифровая видеотехника;
-черно-белые телевизоры;
-микроволновая печь;
-компьютер;
-патефон;
-автомобили;
-видеодиски;
-жидкое мыло;
-шампунь-кондиционер;
-керосин;
-сотовый телефон.

Ответьте на вопрос:

1.Какой этап жизненного цикла переживают в настоящее время предложенные для рассмотрения товары?

2.Занесите номера позиций товаров в соответствующие столбцы таблицы жизненного цикла товара.

ЭТАПЫ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА			
Внедрение	Рост	Зрелость	Спад

3.6. Организация «Стрела» производит продукцию одного вида, спрос на которую эластичен по цене.

Переменные затраты на единицу продукции С пер = 8 ден. ед., постоянные затраты С пст = 84000 ден.ед. При цене Р1 = 20 ден.ед. предполагается, что спрос составит 16000 изделий. Если цену изделия снизить до 18 ден. Ед., то спрос должен увеличиться до 24000 изделий, но и

постоянные затраты для данного объема производства увеличатся до 96000 ден. ед.

Требуется определить вариант цены, который предпочтет организация для получения прибыли в 6000 ден. Ед.

3.7. Определите рыночные ситуации и этапы жизненных циклов конкретных товаров, на которых эффективны приведенные ценовые стратегии:

Основные ценовые стратегии

Цена товара по отношению к ценам конкурирующих фирм и предприятий		
Ниже	Примерно одинаковая	Выше
Явный или скрытый Демпинг	Латентный маркетинг	Ориентация на определённый рыночный сегмент

3.8. Магазин верхней готовой одежды в весенне-летний период года испытывает значительные трудности с реализацией товаров зимнего ассортимента.

1.Какую из перечисленных ниже стратегий маркетинга должен использовать менеджер:

• ремаркетинг,

• синхромаркетинг,

• демаркетинг?

2.В чем выбранный вами вариант отличается от других?

3.Перечислите конкретные мероприятия, направленные на стимулирование сбыта продукции.

3.9. Приведите примеры каналов распределения. Начертите схему каналов реализации товаров потребительского назначения (по уровням). Приведите по три примера на каждый из уровней.

3.10.

№	Фирма п/п	Направление деятельности	Девиз
1 .	Контийентал бэнк	Банковское обслуживание	«Мы можем найти выход»
2.	Катерпиллар	Производство тракторов	«Круглосуточное техническое обслуживание в любой части света»
3.	Сирз	Розничная торговля	«Качество за умеренную цену»
4.	АТТ	Телефонная связь	«Универсальное обслуживание»
5.	Дюпон	Химическое производство	«С лучшими вещами в лучшую жизнь с помощью химии»
6.	Славянский торговый дом	Продажа посуды	«У нас есть все!»
7.	Айсберг	Продажа мехов	«Качество, достойное Вас!»
8.	Новый мир	Продажа квартир	«Мы наш, мы новый мир построим!»
9.	Ореол	Продажа стройматериалов	«Недорого и много»

1.Оцените девизы фирм, отметив их достоинства и недостатки.

2.Предложите и обоснуйте несколько примеров разработанных вами девизов для компаний, занимающихся производством:

- легковых автомобилей;

- кондитерских изделий;
- цветных металлов;
- мужской обуви,

а также оказанием услуг в

- банковской сфере;
- страховом деле;
- консалтинговом бизнесе.

3.11. В московском рекламном еженедельнике «Лидер» помещена реклама нового магазина следующего содержания.

«Итак, 10 минут езды от центра, удобный заезд, и вы на месте.

Паркуйтесь на большой, бесплатной, охраняемой стоянке.

Магазин занимает три этажа здания. Надо отдать должное сервису, предоставляемому каждому покупателю:

• камера хранения, где можно оставить свои вещи;

• бар, где вы отдохнете;

• ваши покупки упакуют в изящные фирменные пакеты;

• обменный пункт валюты;

• вы можете воспользоваться при оплате кредитными карточками многих банков;

• периодическую печать, которой вы заинтересовались, можно получить как презент;

• доставка на дом, которая осуществляется обслуживающим персоналом;

• крупногабаритные товары доставят вам на дом, а ваши покупки помогут донести до машины бесплатно;

• предварительные заказы, которые сэкономят ваше время;

• здесь можно купить любые товары от молока до автомобильной покрышки и пылесоса;

• цены не испортят вам настроение».

3.12. К какой из перечисленных ниже форм розничной торговли в соответствии с принятой классификацией относится магазин:

• Дежурный;

• Универсам;

• Супермагазин;

• Специализированный магазин;

• Магазин разнообразного ассортимента;

• Универмаг;

• Полноассортиментный магазин сниженных цен;

• Магазин ограниченного ассортимента;

• Торговый базар?

2.Назовите принципиальные отличия перечисленных предприятий розничной торговли.

3.В чем вы видите сильные и слабые стороны опубликованной рекламы магазина?

4.Как бы вы построили текст аналогичного рекламного объявления?

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации – экзамен квалификационный

Экзамен квалификационный включает в себя:
– выполнение заданий 1 и 2 типа по МДК.02.01, МДК.02.02, МДК.02.03
- выполнение задания 3 типа - защита отчета по производственной практике (по профилю специальности)

Задания 1 типа

1. Возникновение и развитие системы налогообложения в России.
2. Основные направления налоговой политики государства.
3. Законодательство о налогах и сборах. Налоговый кодекс РФ.
4. Понятие налоговой системы. Принципы её построения.
5. Понятие, функции налогов и сборов.
6. Понятие налога, сбора, пошлины. Классификация налогов.
7. Виды налогов и сборов в РФ.
8. Элементы налога, их характеристика.
9. Налоговая декларация, порядок внесения изменений в налоговую декларацию.
10. Понятие налогового правонарушения. Общие условия привлечения к ответственности.
11. Понятие налоговой санкции. Виды санкций за совершение налоговых правонарушений и давность их взыскания.
12. Понятие маркетинг, рынок, конъюнктура рынка.
13. История возникновения и основные этапы развития маркетинга.
14. Основные концепции развития рыночных отношений, их отличительные особенности.
15. Торговые посредники: типы, виды и характеристика.
16. Классический комплекс маркетинга, его элементы.
17. Цели и задачи, функции и принципы маркетинга.
18. Виды маркетинга по сфере применения.
19. Сегментирование, сегмент, ниша рынка. Назначение сегментирования.
20. Позиционирование товара.
21. Объекты маркетинговой деятельности, их общность, различия. Подготовьте работы на примере (пример выдает преподаватель)
22. Классификация потребностей.
23. Потребители, конкуренты, средства массовой информации.
24. Понятие, виды, факторы формирования окружающей среды.
25. Конкурентоспособность предприятия.
26. Маркетинговое понятие товара, классификация товаров.
27. Марка, упаковка товара.

28. Разработка жизненного цикла товара, его этапы.
29. Цена, ценовая политика: цели, задачи, направления формирования.
30. Сбыт товаров, сбытовая политика, система сбыта
31. Методы мерчандайзинга поставщика
32. Понятие и показатели эффективности товара
33. Продвижение товара через предприятия розничной торговли
34. Мерчандайзинговый подход к выкладке товара
35. Планировка торговых площадей
36. Требования к размещению товара
37. Подходы к расположению площади торгового зала

Задания 2 типа

Задача 1. Индивидуальному предпринимателю представлены в собственность два

земельных участка: один для производственных целей стоимостью 6 000 000 руб.

и второй для с/х использования кадастровой стоимостью 2 300 000 руб. Органами

власти местного самоуправления установлены соответственно ставки 1,25 % и 0,3%. Определите сумму земельного налога.

Задача 2. Акция номиналом 1000 рублей приносит ежегодный дивиденд в размере 250 рублей, определите рыночную стоимость акции при ссудном проценте 16%.

Задача 3. Если скорость оборота денег равна 3, объем производства – 60, а уровень цен – 8, то объем денежной массы, необходимой для обращения чему равен.

Задача 4. В собственности физического лица находится грузовой автомобиль с мощностью двигателя 159 л. с. И легковой автомобиль с мощностью двигателя 146 л. с. Чему будет равна сумма транспортного налога.

Задача 5. Предприятие планирует реализовать за год 150 штук комплектов мягкой мебели по цене за единицу 11500 рублей. Плановая себестоимость всей реализованной продукции составит 1256000 рублей. Определите: 1) Планируемую годовую выручку предприятия. 2) Планируемую прибыль от реализации.

Задача 6. Стоимость имущества находящегося на балансе предприятия составляет:

на 1.01. – 1 100 000; на 1.04. – 800 000; на 1.07. – 900 000; на 1.10. – 1 100 000; на 1.01. - 1 600 000; С октября выбыло оборудование на сумму 200 тыс. руб. Рассчитать сумму налога за год.

Задача 7. Предприятие предполагало получить за квартал прибыль в размере 800 тыс. руб. и внесло авансовый платеж. Фактический облагаемая прибыль составила 720 тыс. руб. Учетная ставка ЦБ РФ 10 % годовых.

Рассчитать сумму налог на прибыль предприятия.

Задача 8. Определите процент выполнения плана по прибыли, если плановая прибыль равна 32 тыс. руб., а фактическая прибыль равна 34 тыс. рублей.

Задача 9. Сколько составит рентабельность продукции при следующих данных: объем производства 100 ц., объем реализации 80 ц., выручка от реализации 120 000 рублей, себестоимость 1 ц. – 1100 рублей.

Задача 10. Предприятие реализовало за год 150 штук комплектов мягкой мебели по цене за единицу 11500 рублей. Себестоимость всей реализованной продукции составила 1256000 рублей. Определите: 3) Годовую выручку предприятия. 4) Прибыль от реализации. 5) Рентабельность реализованной продукции.

Задача 11. Проанализируйте влияние факторов на прибыль от реализации продукции молока при следующих данных: количество (баз года) – 2000 ц., количество (отч. года) – 2100 ц., цена (баз. года) – 400 рублей, цена (отч года) – 402 рубля., себестоимость 1ц. (баз. года) – 300 рублей, себестоимость (отч. года) – 310 рублей.

Задача 12. Определите процент выполнения плана по прибыли, если плановая прибыль равна 102 тыс. руб., а фактическая прибыль равна 94 тыс. руб.

Задача 13. Сколько составит рентабельность предприятия при следующих данных: убыток от реализации продукции растениеводства равен 5 000 рублей, прибыль от реализации продукции животноводства равна 35000 рублей, себестоимость всей реализованной продукции – 150 000 рублей.

Задача 14. Определите чистую прибыль предприятия при следующих условиях: выручка от реализации 250000 рублей, себестоимость реализации всей продукции – 205000, налог на прибыль 20%.

Задача 15. Предприятие реализовало за год 100 штук продукции по цене за единицу 25500 рублей. Производственная себестоимость одного катера равна 19500 рублей. Расходы на реализацию всей продукции – 50000 рублей. Определите: 1) Годовую выручку предприятия. 2) Прибыль от реализации.

Задача 16. Проанализируйте влияние факторов на прибыль от реализации продукции капусты при следующих данных: количество (баз года) – 60 ц., количество (отч. года) – 58 ц., цена (баз. года) – 290 рублей, цена (отч года) – 291 рубль., себестоимость 1ц. (баз. года) – 300 рублей, себестоимость (отч. года) – 302 рубля.

Задача 17. Оцените изменение эффективности использования основного капитала при условии, что объем продаж в отчетном году составил 3600 тыс. руб., в предыдущем – 2400 тыс. руб., а среднегодовая стоимость основного капитала соответственно 3450 и 2200 тыс. руб.

Задача 18. Предприятие имеет внеоборотные активы на сумму 6000 тыс. рублей; долгосрочные обязательства – 3000 тыс. рублей; оборотные

(текущие активы) – 8000 тыс. рублей; краткосрочные обязательства – 4000 тыс. рублей; собственный капитал – 7000 тыс. рублей. Определите величину собственных оборотных средств.

Задача 19. На основании выписки из бухгалтерского баланса определите: 1) Величину внеоборотных и оборотных активов на конец года; 2) Величину имущества в целом на конец года; 3) Величину пассивов на конец года:

Статья баланса	На начало года	На конец года
Основные средства	84	89
Готовая продукция	1930	2740
Резервный капитал	14	18
Уставный капитал	30	30
Нематериальные активы	10	12
Нераспределенная прибыль	54	36
Краткосрочные кредиты	600	450
Дебиторская задолженность	42	23
Денежные средства	180	62
Кредиторская задолженность	1570	2425
Сырье и материалы	22	33

Задача 20. Оцените изменение эффективности использования активов организации при следующих условиях, объем продаж в отчетном году = 8500 тыс. руб., в предыдущем – 7600 тыс. руб., а среднегодовая стоимость всех действующих активов соответственно – 9800 тыс. руб. и 9400 тыс. руб.

Задача 21. По данным отчетности определите коэффициент ликвидности запасов. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения 60; дебиторская задолженность со сроком погашения менее 12 месяцев 360; запасы и прочие оборотные активы 900; краткосрочные пассивы 600.

Задача 22. на основании выписки из бухгалтерского баланса определите: 1) Величину внеоборотных и оборотных активов на начало года; 2) Величину имущества в целом на начало года:

Статья баланса	На начало года	На конец года
Основные средства	84	89
Готовая продукция	1930	2740
Резервный капитал	14	18
Уставный капитал	30	30
Нематериальные активы	10	12
Нераспределенная прибыль	54	36
Краткосрочные кредиты	600	450
Дебиторская задолженность	42	23
Денежные средства	180	62
Кредиторская задолженность	1570	2425
Сырье и материалы	22	33

Задача 23. Исследования, которые выступают как информационная основа достижения таких целей, как реализация определённого объёма продаж, создание и выведение на рынок новых товаров, увеличение рыночной доли, совершенствование целевой рекламной политики - это какой тип маркетинговых исследований? Приведите пример.

Задача 24. Выберите правильно уровень охвата рынка и поясните свой ответ. 1. интенсивное распределение, выборочное распределение, смешанное распределение 2. эксклюзивное распределение, выборочное распределение, оптовое распределение 3. интенсивное распределение, селективное распределение, эксклюзивное распределение.

Задача 25. Оцените изменение эффективности использования активов организации при следующих условиях, объем продаж в отчетном году = 9000 тыс. руб., в предыдущем – 8500 тыс. руб., а среднегодовая стоимость всех действующих активов соответственно – 9500 тыс. руб. и 9300 тыс. руб.

Задания 3 типа

1. Какие потребности (спроса) на товар Вами были выявлены в организации при прохождении практики?
2. К каким выводам вы пришли, проанализировав внутреннюю и внешнюю маркетинговую среду организации, в которой проходили практику
3. Какими инструментами маркетинговых коммуникаций Вы пользовались при прохождении практики? В чем они заключались?
4. В каких маркетинговых исследованиях Вы участвовали при прохождении практики? К каким выводам Вы пришли?
5. Вы принимали участие в составлении отчетов о проведении маркетинговых исследований? Что Вы делали в рамках составления данного отчета?
6. Вы проводили оценку конкурентоспособности товаров, расположенных в торговой организации в которой Вы проходили практику? Какие это были товары? С чем Вы проводили конкурентоспособное сравнение?
7. Какие элементы фирменного стиля присутствуют в организации, к которой Вы проходили практику? Какие элементы на Ваш взгяд необходимо усилить и почему?
8. Каковы были ваши функции при подготовке и заключению договоров со сторонними организациями при прохождении практики?

Приложения

Приложение 1
(обучающийся проходит
производственную практику (по
профилю специальности)
на базе Профильной организации)

1.1. Шаблон индивидуального задания

УТВЕРЖДАЮ
Директор колледжа «МосТех»
_____
Ф.И.О.
МП

Индивидуальное задание

по производственной практике (по профилю специальности)

по профессиональному модулю _____

обучающегося группы _____

шифр и номер группы

_____

(Ф.И.О.)

№ п/п	Виды работ	Период выполнения работ
1.	**Ознакомительная лекция, включая инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.** Пройти инструктивное совещание с ответственным лицом от Профильной организации, на котором ознакомиться с кругом обязанностей по определенным видам работ, связанным с будущей профессиональной деятельностью, а также уточнить правила в отношении субординации, внешнего вида, внутреннего трудового распорядка и режима конфиденциальности. Пройти инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов (в случае медицинских противопоказаний к выполнению определенных видов деятельности – принести подтверждающую справку из медицинского учреждения).	
2.	**Изучение организационной структуры Профильной организации – базы прохождения практики.** Знакомство с профилем деятельности организации в целом и со структурой подразделения прохождения практики. Изучение нормативных документов, регламентирующих деятельность организации. …. …. ….	
3.	**Сбор информации об объекте практики и анализ источников.** ….	

№ п/п	Виды работ	Период выполнения работ
	…. ….	
4.	**Экспериментально-практическая работа. Приобретение необходимых умений и опыта практической работы по специальности в рамках освоения вида деятельности** _____ _____ . …. …. ….	
5.	**Обработка и систематизация полученного фактического материала.** С целью подготовки к сдаче экзамена (квалификационного) по профессиональному модулю_____ осуществить комплексный анализ результатов выполненных видов работ, оформить презентационные материалы.	
6.	**Оформление отчетных документов о прохождении практики и экспертная оценка результатов ее прохождения.** *Оформить отчет о прохождении практики в формате презентации PowerPoint,* содержащий базовую и информационно-вспомогательную информацию, согласно структуре, указанной в Приложении 1 к настоящему индивидуальному заданию. *Оформить справку*, заверенную подписью и печатью (при наличии) ответственного лица от Профильной организации, содержащую сведения о прохождении практики. Разместить полностью оформленный комплект отчетной документации по практике в электронной информационно-образовательной среде Института на платформе lms.synergy.ru в формате .pdf руководителю практики от Образовательной организации для экспертной оценки результатов ее прохождения.	

Обучающийся индивидуальное задание получил(а): _____ _____
подпись расшифровка

1.1.1. Шаблон приложения к индивидуальному заданию

Приложение 1
к индивидуальному заданию

Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования

«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

«УТВЕРЖДАЮ»
Исполнительный директор

_____/ А.В. Нестерова
М.П.

Индивидуальное задание

по производственной практике

по профессиональному модулю ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров», предусмотренному ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

_____шифр и номер группы

_____
(Ф.И.О.)

№ п/п	Виды работ	Период выполнения работ[1]
1.	Ознакомиться с форматом проведения практики, исходными данными и перечнем отчетных документов по практике.	
2.	Пройти инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов	
3.	**Изучение общей информации об организации и организационной структуре торгового предприятия – объекта практики.** Дать общую организационную характеристику промышленного (оптового, розничного) предприятия: указать вид и сферу деятельности, организационно-правовую форму, специализацию, лицензирование торговой деятельности по отдельным группам товаров, экономику района деятельности торгового предприятия; рынки, на которых действует торговая организация, диапазон цен на рынке, соотношение спроса и предложения.	

	Проанализировать организационную структуру торговой организации. В зависимости от типа взаимосвязей между участниками процесса управления определить разновидность организационной структуры управления предприятием. Составить схему и дать краткую характеристику выбранного типа, сформулировать преимущества и недостатки. Изучить основные нормативные документы организации по реализации основных направлений уставной деятельности. Изучить организационную структуру отдела маркетинга и продаж, функциональные обязанности работающих сотрудников и менеджера по продажам. Рассмотреть взаимосвязь отдела с другими подразделениями торговой организации. Изучить последовательность маркетинговых мероприятий, применяемых в торговой организации. Проанализировать потребителей, особенности их поведения.	
4.	**Сбор информации об объекте практики и анализ содержания источников. Рассмотреть рынок товаров и услуг предприятия – базы прохождения практики.** Изучить порядок определения целевых сегментов рынка (приоритетность различных сегментов рынка) и их состав, характеристику основных групп покупателей. Дать характеристику сегмента рынка торгового предприятия. Дать характеристику клиентов и проанализировать конкурентов. **Выявить потребности (спрос) на товары и определить соответствующие типы маркетинга.** Выявить методы изучения и прогнозирования покупательского спроса. По видам продукции, выпускаемым предприятием, или выполняемых услуг, описать состояние спроса, дать характеристику факторов, влияющих на спрос (возраст, доход, состав семьи и др.). Представить в отчете макет опросного листа (анкеты) для выявления предпочтений разных товаров (услуг). Провести анализ реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка. Описать опыт торгового предприятия по организации сбыта. Составить схему каналов распределения. Описать стратегии ценообразования, принятые на предприятии на производимые товары (услуги), выявить мероприятия по стимулированию потребителей и персонала.	
5.	**Рассмотреть формирование ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации.** Определить соответствие номенклатуры показателей качества товаров нормативным документам: Определить вид ассортимента исследуемой торговой организации по числу учитываемых признаков (сложный или простой), по степени детализации (укрупненный или развернутый). Изучить структуру ассортимента и произвести расчет широты, полноты, степени новизны и устойчивости ассортимента торговой организации (магазина). Ознакомиться с ассортиментным перечнем товаров исследуемой торговой организации (магазина), порядком утверждения и	

	контролем за его соблюдением. Провести анализ ассортиментной политики исследуемой организации, определить соответствие номенклатуры показателей качества товаров нормативным документам.	
6.	**Экспериментально-практическая работа. Приобретение необходимых знаний, умений и практического опыта работы по специальности**. **Провести классификацию, оценку качества, диагностику дефектов, градацию качества товаров, идентификацию их ассортиментной принадлежности согласно действующим нормам и правилам**: Ознакомиться с опытом работы торговой организации по оценке качества товаров (текущий и отпускной контроль). Выявить показатели, по которым оценивается качество товаров в торговой организации. Установить наличие и перечислить фонд нормативных документов для оценки качества товаров (технические регламенты, стандарты, ТУ, положения, договоры и др.). Ознакомиться с документами, подтверждающими соответствие установленных требований к качеству (сертификаты и/или декларации соответствия, удостоверения о качестве и др.). Приложить копии этих документов к дневнику практики (по возможности). Принять участие в оценке качества по органолептическим показателям. Осуществить отбор образцов из товарных партий для текущего контроля или отправки в испытательную лабораторию. Определить категории качества (товарных сортов, стандартных, нестандартных товаров, брака и отхода). Произвести и описать диагностику дефектов. Выявить и перечислить критические, значительные и малозначительные дефекты. Перечислить методы утилизации дефектной продукции. **Приобрести умения рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию**: Исследовать сведения о товарных потерях однородной товарной группы и разработать мероприятия по их снижению. **Приобрести умения оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями:** Перечислить средства информации, используемые в исследуемой торговой организации. Выявить и установить соответствие данных, приведенных на маркировке товаров, регламентированным действующими стандартами требованиям (на примере 2-3 товаров однородных или разнородных групп). Отметить наличие на маркировке информационных знаков и привести их расшифровку. Изучить состояние работы по использованию сведений на маркировке для информации покупателей и создания у них потребительских предпочтений. **Приобрести умения контролировать условия и сроки**	

	хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов: Описать условия и сроки хранения исследуемой товарной группы. Ознакомиться с товаросопроводительными документами: упаковочными ярлыками; квитанциями станций назначения; пломб от тарных мест, в которых обнаружена недостача; транспортными документами (товаротранспортными накладными); документами, удостоверяющими полномочия представителя, выделенного для участия в приемке; документами, содержащими данные отвесов и обмера. **Приобрести умения обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями:** Описать санитарно-эпидемиологические требования, предъявляемые к однородной группе товаров и упаковке. **Приобрести умения производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные:** Охарактеризовать единицы измерения исследуемой однородной группы товаров. **Приобрести умения работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю:** Дать характеристику документов по подтверждению соответствия на примере однородной группы товаров.	
7.	**Обработка и анализ полученной информации об объекте практики.** Осуществить комплексный анализ полученной информации на основе сравнения с пройденным по профессиональному модулю ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров» теоретическим материалом, в том числе: - сформулировать выводы по результатам анализа работы структурного подразделения, осуществляющего маркетинговую деятельность в организации; - представить характеристику сегментов потребителей (по уровню доходов, сумме и повторяемости покупок, возрасту, полу и др.); -разработать собственные рекомендации и предложения по совершенствованию ассортиментной политики исследуемой торговой организации (магазина); -разработать предложения по улучшению оценочной деятельности в организации и списанию дефектной продукции.	
8.	Оформить отчет по практике. Следует обобщить полученную информацию, сформулировать закрепленные и приобретенные знания, навыки и умения и представить это в текстовом формате Оформить справку, заверенную подписью и печатью (при наличии) ответственного лица от Профильной организации, содержащую сведения о прохождении практики.	

Обучающийся индивидуальное задание получил: _____

(подпись) (расшифровка)

Сроки организации практической подготовки определяются учебным планом в соответствии с календарным учебным графиком. Даты необходимо уточнить у куратора учебной группы.

1.2. Шаблон аттестационного листа

Аттестационный лист

_____,
(Ф.И.О. обучающегося)
обучающий(ая)ся _____ курса группы _____ по специальности _____, успешно прошел(ла)
_____
(наименование вида практики)
по профессиональному модулю _____
в объеме _____ часов с «____» _____ 20_ года по «____» _____ 20_ года:

I. <u>Заключение-анализ результатов освоения программы практики:</u>

Индивидуальное задание по _____ практике по профессиональному модулю _____ обучающимся (нужное отметить √):

- ☐ выполнено;
- ☐ выполнено не в полном объеме;
- ☐ не выполнено;

Работа с источниками информации (нужное отметить √):
Обучающийся:

- ☐ осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, которые могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена (квалификационного);
- ☐ осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, которые частично могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена (квалификационного);
- ☐ не осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, или данные материалы не могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена (квалификационного);

Владение материалом по _____ практике (нужное отметить √):
Обучающийся:

- ☐ умело анализирует полученный во время практики материал;
- ☐ анализирует полученный во время практики материал;
- ☐ недостаточно четко и правильно анализирует полученный во время практики материал;
- ☐ неправильно анализирует полученный во время практики материал;

Задачи, поставленные на период _____ практики, обучающимся (нужное отметить √):

- ☐ решены в полном объеме;
- ☐ решены в полном объеме, но не полностью раскрыты;
- ☐ решены частично, нет четкого обоснования и детализации;
- ☐ не решены;

Спектр выполняемых обучающимся функций в период прохождения ___ практики области профессиональной деятельности по профессиональному модулю _____ (нужное отметить √):

- ☐ соответствует;
- ☐ в основном соответствует;

□ частично соответствует;
□ не соответствует;

Оформление обучающимся отчета по _____ практике (нужное отметить √):

□ отчет о прохождении практики оформлен правильно;
□ отчет о прохождении практики оформлен с незначительными недостатками;
□ отчет о прохождении практики оформлен с недостатками;
□ отчет о прохождении практики оформлен неверно.

Аттестуемый продемонстрировал владение следующими общими и профессиональными компетенциями:

Код	Содержание учебного материала компетенции	Уровень освоения обучающимся (нужное отметить √)*
Общие компетенции		
ОК ...	…	□ высокий □ средний □ низкий
ОК ...	…	□ высокий □ средний □ низкий
ОК ...	…	□ высокий □ средний □ низкий
ОК ...	…	□ высокий □ средний □ низкий
Профессиональные компетенции		
ПК …	…	□ высокий □ средний □ низкий
ПК …	…	□ высокий □ средний □ низкий
ПК …	…	□ высокий □ средний □ низкий
ПК …	…	□ высокий □ средний □ низкий

Примечание:

□ Высокий уровень – обучающийся уверенно демонстрирует готовность и способность к самостоятельной профессиональной деятельности не только в стандартных, но и во внештатных ситуациях.

□ Средний уровень – обучающийся выполняет все виды профессиональной деятельности в стандартных ситуациях уверенно, добросовестно, эффективно.

□ Низкий уровень – при выполнении профессиональной деятельности обучающийся нуждается во внешнем сопровождении и контроле.

II. Показатели и критерии оценивания результатов прохождения практики:

№ п/п	Наименование показателя	Максимальное количество баллов	Оценка качества выполнения каждого вида работ (в баллах)

1. Качество подобранного материала для проведения анализа			
1.1.	Наличие источников информации в соответствии с индивидуальным заданием	5	
1.2.	Наличие актуальных первичных данных, материалов	5	
2. Качественная оценка проведенного анализа источников и собранных материалов			
2.1.	Выполнение требований к содержательной части отчета, соответствие видов работы индивидуальному заданию	20	
2.2.	Оценка степени самостоятельности проведенного анализа	20	
2.3.	Оценка качества проведенного анализа собранных материалов, данных	20	
3. Выполнение общих требований к проведению практики			
3.1.	Выполнение требований к экспериментально-практической работе в рамках освоения вида деятельности ВД _____ _____	20	
3.2.	Выполнение требований к оформлению отчета по практике в формате презентации PowerPoint, содержащего базовую и информационно-вспомогательную информацию по итогам ее прохождения	10	
	Итого:	100	

Замечания руководителя практики от Образовательной организации:

_____

_____

_____

_____

Руководитель практики от Образовательной организации _____

(Ф.И.О.) *(подпись)*

ПРИЛОЖЕНИЕ 2
(обучающийся проходит
производственную практику (по
профилю специальности)
на базе Профильной организации)

2.1. Шаблон договора

Договор
о практической подготовке обучающихся, заключаемый между организацией, осуществляющей образовательную деятельность, и организацией, осуществляющей деятельность
по профилю соответствующей образовательной программы

г. Москва «___» ____202___г.

Негосударственное образовательное частное учреждение высшего образования «Московский технологический институт», именуемое в дальнейшем "Организация", в лице проректора по образовательной деятельности Верховской Елены Павловны, действующей на основании доверенности от «___»_____20__ г. № _____ с одной стороны, и _____, именуем__ в дальнейшем "Профильная организация", в лице _____, действующего на основании _____, с другой стороны, именуемые по отдельности "Сторона", а вместе - "Стороны", заключили настоящий Договор о нижеследующем.

1. Предмет Договора

1.1. Предметом настоящего Договора является организация практической подготовки обучающихся (далее - Практическая подготовка).

1.2. Образовательная программа (программы), компоненты образовательной программы, при реализации которых организуется Практическая подготовка, количество обучающихся, осваивающих соответствующие компоненты образовательной программы, сроки организации Практической подготовки, согласуются Сторонами и являются неотъемлемой частью настоящего Договора (Приложение № 1).

1.3. Реализация компонентов образовательной программы, согласованных Сторонами в Приложении № 1 к настоящему Договору (далее - компоненты образовательной программы), осуществляется в помещениях Профильной организации, перечень которых согласуется Сторонами и является неотъемлемой частью настоящего Договора (Приложение № 2).

2. Права и обязанности Сторон

2.1. Организация обязана:

2.1.1 не позднее, чем за 10 (десять) рабочих дней до начала Практической подготовки по каждому компоненту образовательной программы представить в Профильную организацию поименные списки обучающихся, осваивающих соответствующие компоненты образовательной программы посредством Практической

подготовки;

2.1.2 назначить руководителя по Практической подготовке от Организации, который:

- обеспечивает организацию образовательной деятельности в форме Практической подготовки при реализации компонентов образовательной программы;

- организует участие обучающихся в выполнении определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью;

- оказывает методическую помощь обучающимся при выполнении определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью;

- несет ответственность совместно с ответственным работником Профильной организации за реализацию компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки, за жизнь и здоровье обучающихся и работников Организации, соблюдение ими правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности и санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов;

2.1.3 при смене руководителя по Практической подготовке в 10-тидневный срок сообщить об этом Профильной организации;

2.1.4 установить виды учебной деятельности, практики и иные компоненты образовательной программы, осваиваемые обучающимися в форме Практической подготовки, включая место, продолжительность и период их реализации;

2.1.5 направить обучающихся в Профильную организацию для освоения компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки;

2.2. Профильная организация обязана:

2.2.1 создать условия для реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки, предоставить оборудование и технические средства обучения в объеме, позволяющем выполнять определенные виды работ, связанные с будущей профессиональной деятельностью обучающихся;

2.2.2 назначить ответственное лицо, соответствующее требованиям трудового законодательства Российской Федерации о допуске к педагогической деятельности, из числа работников Профильной организации, которое обеспечивает организацию реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки со стороны Профильной организации;

2.2.3 при смене лица, указанного в пункте 2.2.2, в 10-тидневный срок сообщить об этом Организации;

2.2.4 обеспечить безопасные условия реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки, выполнение правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности и санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов;

2.2.5 проводить оценку условий труда на рабочих местах, используемых при реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки, и сообщать руководителю Организации об условиях труда и требованиях охраны труда на рабочем месте;

2.2.6 ознакомить обучающихся с правилами внутреннего трудового распорядка Профильной организации, правилами по охране труда и технике безопасности;

2.2.7 провести инструктаж обучающихся по охране труда и технике безопасности и осуществлять надзор за соблюдением обучающимися правил техники безопасности;

2.2.8 предоставить обучающимся и руководителю по Практической подготовке от Организации возможность пользоваться помещениями Профильной организации, согласованными Сторонами (Приложение № 2 к настоящему Договору), а также находящимися в них оборудованием и техническими средствами обучения;

2.2.9 обо всех случаях нарушения обучающимися правил внутреннего трудового распорядка, охраны труда и техники безопасности сообщить руководителю по практической подготовке от Организации;

2.2.10 обеспечить продолжительность рабочего дня для обучающихся в возрасте от 18 лет и старше продолжительностью не более 40 часов в неделю (ст. 91 ТК РФ).

2.3. Организация имеет право:

2.3.1 осуществлять контроль соответствия условий реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки требованиям настоящего Договора;

2.3.2 запрашивать информацию об организации Практической подготовки, в том числе о качестве и объеме выполненных обучающимися работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью;

2.4. Профильная организация имеет право:

2.4.1 требовать от обучающихся соблюдения правил внутреннего трудового распорядка, охраны труда и техники безопасности, режима конфиденциальности, принятого в Профильной организации, предпринимать необходимые действия, направленные на предотвращение ситуации, способствующей разглашению конфиденциальной информации;

2.4.2 в случае установления факта нарушения обучающимися своих обязанностей в период организации Практической подготовки, режима конфиденциальности приостановить реализацию компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки в отношении конкретного обучающегося;

3. Срок действия договора

3.1. Настоящий Договор вступает в силу после его подписания и действует до полного исполнения Сторонами обязательств.

3.2. Любая из сторон вправе расторгнуть настоящий Договор с предварительным письменным уведомлением другой стороны за один месяц, но не позднее, чем за 15 (пятнадцать) рабочих дней до начала практики.

3.3. Настоящий Договор является безвозмездным и не предусматривает финансовых обязательств сторон.

4. Заключительные положения

4.1. Все споры, возникающие между Сторонами по настоящему Договору, разрешаются Сторонами в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

4.2. Изменение настоящего Договора осуществляется по соглашению Сторон в письменной форме в виде дополнительных соглашений к настоящему Договору, которые являются его неотъемлемой частью.

4.3. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, по одному для каждой из Сторон. Все экземпляры имеют одинаковую юридическую силу.

5. Адреса, реквизиты и подписи Сторон

Профильная организация:	Организация:
	Негосударственное образовательное частное учреждение высшего образования ««МосТех»
_____	_____
(полное наименование)	(полное наименование)
Адрес: _____	Адрес: 129090, г. Москва, ул. Мещанская, дом 9/14, стр. 1
	Проректор по образовательной деятельности Верховская Е.П.
_____	_____
(наименование должности, фамилия, имя, отчество (при наличии)	(наименование должности, фамилия, имя, отчество (при наличии)
М.П. (при наличии)	М.П.

Приложение №1

к Договору о практической подготовке обучающихся

№_____ от «_____» _____ 20____ г.

Для организации практической подготовки Организация направляет в Профильную организацию обучающихся по следующим основным образовательным программам:

№ п/п	Образовательная программа	Количество обучающихся, осваивающих соответствующие компоненты образовательной программы	Компоненты образовательной программы, при реализации которых организуется практическая подготовка	Сроки организации практической подготовки
1.				

СОГЛАСОВАНО	**СОГЛАСОВАНО**
Профильная организация:	Организация:
	Негосударственное образовательное частное учреждение высшего образования «МосТех»
(полное наименование)	(полное наименование)
Адрес: _____	Адрес: 129090, г. Москва, ул. Мещанская, дом 9/14, стр. 1
	Проректор по образовательной деятельности Верховская Е.П.
(наименование должности, фамилия, имя, отчество (при наличии)	(наименование должности, фамилия, имя, отчество (при наличии)
М.П. (при наличии)	М.П.

Приложение №2
к Договору о практической подготовке обучающихся

№_____ от «_____» _____ 20____ г.

Перечень помещений Профильной организации, в которых осуществляется реализация компонентов образовательной программы:

Наименование структурного подразделения Организации, осуществляющей образовательную деятельность, организующего Практическую подготовку обучающихся	Наименование помещения Организации (при наличии)

СОГЛАСОВАНО

Профильная организация:

_____

(полное наименование)

Адрес: _____

_____

(наименование должности, фамилия, имя, отчество (при наличии)

М.П. (при наличии)

СОГЛАСОВАНО

Организация:

Негосударственное образовательное частное учреждение высшего образования «МосТех»

(полное наименование)

Адрес: 129090, г. Москва, ул. Мещанская, дом 9/14, стр. 1

Проректор по образовательной деятельности
Верховская Е.П.

(наименование должности, фамилия, имя, отчество (при наличии)

М.П.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3
(обучающийся проходит
производственную практику (по
профилю специальности)
на базе Профильной организации)

3.1. Шаблон справки[2]

Директору колледжа
«МосТех»
_____*Ф.И.О.*

от _____
*(Ф.И.О. ответственного лица
от Профильной организации)*

СПРАВКА

Дана _____ в том, что
(Ф.И.О. обучающегося полностью)
он(а) действительно проходил(а)
_____
(наименование вида практики)
(_____ недели) в
(количество недель)
_____
(наименование Профильной организации)

с «__» _____ 20__ г. по «__» _____ 20__ г.

Обучающийся(аяся) _____ успешно прошел(а)
(фамилия, инициалы обучающегося)
инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов, после чего был(а) допущен(а) к выполнению определенных индивидуальным заданием видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

К должностным обязанностям и поставленным задачам в соответствии с индивидуальным заданием практикант относился добросовестно, проявляя интерес к работе. Порученные задания выполнил в полном объеме в установленные программой практики сроки.

Ответственное лицо от
Профильной организации
М.П. (при наличии) _____ _____
(Ф.И.О.) *(подпись)*

«___» _____ 20__ г

[2] Справка оформляется на фирменном бланке Профильной организации

Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 13 от 01 августа 2023 г.,
протокол № 07 от 29 марта 2024 г.,
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
_____Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

Рабочая программа профессионального модуля
ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров» (МДК.03.01 Теоретические основы товароведения; МДК.03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров; ПП.03.01 Производственная практика (по профилю специальности); ПМ.03.ЭК Экзамен квалификационный)

Специальность: ***38.02.04 Коммерция (по отраслям)***
Квалификация выпускника: ***менеджер по продажам***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2025

Содержание

I. Паспорт программы профессионального модуля ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров»... 3

II. Результаты освоения профессионального модуля 4

III. Структура и содержание профессионального модуля ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров» 8

IV. Условия реализации программы 33

V. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля . 43

Приложения 93

I. Паспорт программы профессионального модуля ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров»

Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15 мая 2014 г. и является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности в части освоения вида профессиональной деятельности: «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров», и соответствующих профессиональных компетенций» (ПК):

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.

Место профессионального модуля в учебном процессе

Профессиональный модуль ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров» относится к разделу профессиональных модулей профессионального учебного цикла учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), включает в себя: изучение МДК.03.01 «Теоретические основы товароведения» и МДК.03.02 «Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров» и прохождение производственной практики (по профилю специальности).

Цели освоения профессионального модуля – требования к результатам освоения

Цель производственной практики (по профилю специальности) – формирование у обучающегося общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта в рамках профессионального модуля ОПОП СПО в области управления ассортиментом, оценки качества и обеспечения сохраняемости товаров, предусмотренных ФГОС СПО по специальности.

Задачи производственной практики (по профилю специальности):

1. Формирование у студентов знаний, умений и навыков, профессиональных компетенций, профессионально значимых личностных качеств.
2. Применение специальных теоретических знаний, полученных в рамках профессионального модуля, при выполнении конкретных функциональных обязанностей по отдельным должностям.
3. Освоение видов современных технологий, используемых в практической деятельности конкретной организации по управлению ассортиментом, оценке качества и обеспечения сохраняемости товаров.
4. Развитие профессионального интереса, формирование мотивационно-целостного отношения к профессиональной деятельности, готовности к выполнению профессиональных задач в соответствии с нормами морали, профессиональной этики и служебного этикета.
5. Адаптация студентов к профессиональной деятельности.

II. Результаты освоения профессионального модуля

В результате освоения профессионального модуля, обучающийся должен:

иметь практический опыт:

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

уметь:

- применять методы товароведения;
- формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;
- оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;
- рассчитывать товарные потери и списывать их;

- идентифицировать товары;
- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним.

знать:

- теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них;
- основные показатели ассортимента потребительских товаров;
- виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания;
- классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;
- условия и сроки транспортирования и хранения товаров, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
- законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов и технических условий;
- особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров.

Компетенции, формируемые в результате освоения профессионального модуля

Процесс изучения дисциплин и прохождения практик профессионального модуля ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров», направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

В результате освоения профессионального модуля, в части МДК.03.01 «Теоретические основы товароведения», МДК.03.02 «Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров», студент должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
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 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 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
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.

В результате освоения профессионального модуля, в части ПП.03.01 Производственная практика (по профилю специальности)», студент должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями, включающими в себя способность:

Код	**Наименование результата обучения**
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

Код	Наименование результата обучения
	личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по 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 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
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.

III. Структура и содержание профессионального модуля ПМ.03. «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров»

Объем профессионального модуля

Наименование	Квалификация
	Менеджер по продажам
	часов
Максимальная нагрузка обучающихся по ПМ.03, в том числе	**359**
МДК.03.01, обязательная нагрузка	108

МДК.03.02, обязательная нагрузка	251
Учебная практика	**-**
Производственная практика (по профилю специальности)	144
Самостоятельная работа	**327**
Консультация	**-**
Экзамен квалификационный	

Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	**Наименования разделов профессионального модуля**	**Всего часов** (макс. учебная нагрузка и практики)	**Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)**					**Практика**	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			**Самостоятельная работа обучающегося**		**Учебная,** часов (не предусмотрена)	**Производственная (по профилю специальности),** часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			Всего, часов	**в т.ч. лабораторные работы и практические занятия,** часов	**в т.ч., курсовая работа (проект),** часов	**Всего,** часов	**в т.ч., курсовая работа (проект),** часов		
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**
ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09 ПК 3.1 – ПК 3.8	**МДК.03.01 Теоретические основы товароведения**	**108**	8	2		100			
ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09 ПК 3.1 – ПК 3.8	**МДК.03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров**	**251**	24	16		227			
ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09 ПК 3.1 – ПК 3.8	**Производственная практика (по профилю специальности)**, часов	**144**							144
	Всего:	**359**	**32**	**18**		**327**			**144**

Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	ТКУ, ПА баллы
МДК.03.01 Теоретические основы товароведения		**108**		
Тема 1. Предмет и основные категории товароведения ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09 **Тема 2. Классификация и кодирование товаров** ОК 01, ПК 3.4, ПК 3.5	***Содержание учебного материала***	**1**		
	1. Основные этапы становления товароведения как науки, этапы развития товароведения		1	
	2. Современные направления товароведения		1	
	3. Основные понятия товароведения		1	
	4. Принципы товароведения		1	
	5. Связь товароведения с другими науками		1	
	Практические занятия:	1		
	Самостоятельная работа:	**9**		
	1. Конспектирование лекционного материала			
	Содержание учебного материала			
	1. Основные понятия, цель и задачи классификации		1	
	2. Общие правила классификации и основные квалификационные признаки		1	
	3. Методы классификации: преимущества и недостатки		2	
	4. Виды классификации товаров		1	
	5. Основные понятия, цель и задачи кодирования		1	
	6. Системы кодирования.		2	
	7. Штриховое кодирование		2	
	Лабораторные занятия:			**10**
	1. Лабораторный практикум 1. Классификация товаров по различным классификационным признакам на примере конкретных ситуаций			10
	Самостоятельная работа:	**9**		
	1. Конспектирование лекционного материала			
	2. Подготовка к лабораторному практикуму			
Тема 3. Ассортимент товаров ОК 02, ОК 07, ПК 3.1, ПК	***Содержание учебного материала***	**1**		
	1. Основные понятия ассортимента товаров		1	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	ТКУ, ПА баллы
3.5 **Тема 4. Качество товаров** ОК 03, ОК 05, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7	2. Виды ассортимента		1	
	3. Факторы, влияющие на формирование ассортимента товаров		2	
	4. Показатели ассортимента товаров		2	
	5. Основные понятия категорийного менеджмента		3	
	Лабораторные занятия:			**10**
	1. Лабораторный практикум 2. Оценка показателей ассортимента торгового предприятия			10
	Самостоятельная работа:	**9**		
	1. Конспектирование лекционного материала			
	2. Подготовка к лабораторному практикуму			
	Содержание			
	1. Актуальность проблемы качества товаров		1	
	2. Потребности и требования: классификация и взаимосвязь		1	
	3. Качество товаров как объект управления		2	
	4. Классификация факторов, обеспечивающих качество продукции		2	
	5. Факторы, формирующие качество товаров		3	
	6. Факторы, сохраняющие качество товаров		3	
	Практические занятия:			
	Самостоятельная работа:	**9**		
	1. Конспектирование лекционного материала			
Тема 5. Свойства товаров ОК 04, ОК 09, ПК 3.4, ПК 3.6 **Тема 6. Потребительские свойства товаров** ОК 02, ПК 3.2, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7	***Содержание учебного материала***	**1**		
	1. Свойства товаров: понятия и классификация по различным признакам		1	
	2. Физические свойства, их значение при формировании и оценке качества товаров		2	
	3. Химические свойства, их значение при формировании и оценке качества товаров		2	
	4. Биологические свойства, их значение при формировании и оценке		2	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	ТКУ, ПА баллы
	качества товаров			
	5. Свойства, обеспечивающие безопасность товаров в потреблении		2	
	Практические занятия:			
	Самостоятельная работа:	**8**		
	1. Конспектирование лекционного материала			
	Содержание учебного материала			
	1. Номенклатура потребительских свойств товаров		1	
	2. Классификация потребительских свойств товаров		1	
	3. Безопасность товаров: виды и характеристики		2	
	4. Основные группы потребительских свойств товаров		2	
	Лабораторные занятия:			**10**
	1. Лабораторный практикум 3. Изучение потребительских свойств продукции на примере продовольственного или непродовольственного товара			10
	Самостоятельная работа:	**8**		
	1. Конспектирование лекционного материала			
	2. Подготовка к лабораторному практикуму			
Тема 7. Показатели качества товаров ОК 01, ПК 3.2, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7 **Тема 8. Оценочная деятельность в товароведении** ОК 03, ОК 4, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.7, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**1**		
	1. Основные понятия и классификация по различным признакам		1	
	2. Показатели качества характеризуемых свойств		2	
	3. Характеристика основных групп показателей качества		2	
	Лабораторные занятия:			**10**
	1. Лабораторный практикум 4. Изучение нормативной документации, содержащей требования по органолептическим, физико-химическим и микробиологическим показателям			10
	Самостоятельная работа:	**8**		
	1. Конспектирование лекционного материала			

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	ТКУ, ПА баллы
	2. Подготовка к лабораторному практикуму			
	Содержание учебного материала			
	1. Основные понятия оценочной деятельности		1	
	2. Контроль качества, оценка качества и оценка уровня качества		1	
	3. Основные этапы оценки качества		2	
	4. Оценка товаров по количеству и качеству		2	
	5. Идентификация потребительских товаров: цели, задачи		2	
	6. Градации качества		3	
	7. Виды контроля и оценки качества		3	
	Лабораторные занятия:			**10**
	1. Лабораторный практикум 5. Расчёт естественной убыли продовольственных товаров и определение порядка ее списания			10
	Самостоятельная работа:	**8**		
	1. Конспектирование лекционного материала			
	2. Подготовка к лабораторному практикуму			
Тема 9. Методы определения показателей качества ОК 05, ОК 07, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.7, ПК 3.8 **Тема 10. Товарная информация** ОК 04, ОК 09, ПК 3.3, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**1**		
	1. Объективные методы определение показателей качества. Измерительный метод		1	
	2. Основные виды погрешностей		1	
	3. Эвристические методы. Органолептический метод		2	
	4. Экспертный метод		2	
	5. Статистические методы контроля и управления качеством		2	
	Практические занятия:			
	Самостоятельная работа:	**8**		
	1. Конспектирование лекционного материала			
	Содержание учебного материала			
	1. Общие требования к информации о товарах		1	
	2. Виды, средства и носители товарной информации		2	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	ТКУ, ПА баллы
	3. Нормативные документы, регламентирующие требования к информации о товарах.			
	4. Требования к содержанию информации о продовольственных товарах		3	
	5. Требования к содержанию информации о непродовольственных товарах.		3	
	Лабораторные занятия:			**20**
	1. Лабораторный практикум 6. Исследование содержания информации на упаковке продовольственных товаров			10
	2. Лабораторный практикум 7. Исследование содержания информации на упаковке непродовольственных товаров			10
	Самостоятельная работа:			
	1. Конспектирование лекционного материала			
	2. Подготовка к лабораторным практикумам			
Тема 11. Экспертиза товаров ОК 03, ОК 04, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.7, ПК 3.8 **Тема 12. Правовое регулирование в области защиты прав потребителей** ОК 02, ОК 09, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**1**		
	1. Понятия и виды экспертизы		1	
	2. Товарная экспертиза: цель и задачи		1	
	3. Классификация товарной экспертизы		2	
	4. Правила проведения товарной экспертизы		3	
	5. Порядок заполнения акта экспертизы		3	
	Практические занятия:	**1**		**20**
	1. Деловая игра. Организация проведения экспертизы качества продовольственного / непродовольственного товара			20
	Самостоятельная работа:	**8**		
	1. Конспектирование лекционного материала			
	2. Подготовка к деловой игре			
	Содержание учебного материала			
	1. Основные документы в области защиты прав потребителей		1	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	ТКУ, ПА баллы
	2. Зарубежный опыт защиты прав потребителей		2	
	3. Структура и содержание ФЗ РФ «О защите прав потребителей»		3	
	Практические занятия:			**10**
	1. Ситуационный практикум 1. Решение задач по вопросам защиты прав потребителей			10
	Самостоятельная работа:	**8**		
	1. Конспектирование лекционного материала			
	2. Подготовка к ситуационному практикуму			
Самостоятельная работа при изучении МДК.03.01, всего		**100**		
1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). 2. Подготовка к деловой игре, практическим и лабораторным занятиям с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических и лабораторных работ, отчетов и подготовка к защите.				
Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы: 1. Этапы становления товароведения как науки о товаре. 2. Основные категории товароведения. 3. Особенности современного этапа развития товароведения. 4. Место товароведения в условиях глобальной экономики. 5. Роль товароведения в решении ключевых задач управления качеством. 6. Виды классификаторов. 7. Способы кодирования товаров. 8. Сравнительный анализ методов классификации товаров. 9. Значение классификации в торгово-оперативной деятельности. 10. Значение классификации для международной торговли. 11. История развития штрихового кодирования. 12. Сравнительный анализ методов кодирования. 13. Ассортиментная политика торгового предприятия. 14. Нормативно-правовые акты РФ, регулирующие ассортиментную политику торговых предприятий. 15. Разработка модели эффективной структуры ассортимента торгового предприятия. 16. Роль товарных знаков в оптимизации ассортимента. 17. История развития теории управления ассортиментом. 18. Особенности управления ассортиментом промышленного предприятия. 19. Роль потребностей в формировании качества товаров. 20. Роль качества в повышении конкурентоспособности продукции. 21. Значение экономических требований в формировании качества				

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	ТКУ, ПА баллы
продукции. 22. Стратегии качества на рынке потребительских товаров. 23. Виды и режимы переработки сельскохозяйственной продукции. 24. Экология и упаковка. 25. Государственное регулирование товарных потерь. 26. Показатели качества: понятие, классификация, значение 27. Группировка показателей качества по различным признакам. 28. Комплексный и обобщенный показатели качества. 29. Интегральный показатель качества. 30. Свойства, обусловливающие химический состав и внутреннюю структуру товаров. 31. Физические свойства товаров. 32. Характеристика функциональных свойств бытовой техники. 33. Влияние эстетических свойств упаковки на общую оценку качества. 34. Значение эргономики в современном дизайне. 35. Акустическая безопасность и современные средства мобильной связи. 36. Пищевые красители: понятие, классификация, нормы. 37. Объективные методы определения показателей качества непродовольственных товаров 38. Эвристические методы определения показателей качества продовольственных товаров 39. Правила отбора проб (выборок). 40.Современные методы оценки товаров. 41. Виды испытаний. 42. Научные и практические задачи, решаемые с помощью оценки уровня качества. 43. Методы изучения мнений потребителей. 44. Методы представления результатов оценки. 45. Методы экспертизы: достоинства и недостатки различных методов. 46. Правила и порядок проведения экспертизы качества товаров по внешнему виду (вид товара – по выбору студента). 47. Роль товароведческой экспертизы в установлении аутентичности продовольственных товаров. 48. Роль товароведческой экспертизы в установлении аутентичности непродовольственных товаров. 49. Важнейшие документы в экспертизе качества и количества товаров. 50. Характеристика органов государственной власти, осуществляющих товароведческую экспертизу.			
МДК.03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров		**207**		
Раздел 1. Товароведение продовольственных товаров				
Тема 1. Теоретические основы товароведения продовольственных товаров	***Содержание учебного материала***	**1**		
	1. Химический состав и пищевая ценность продовольственных товаров		1	
	2. Процессы, протекающие при		1	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	ТКУ, ПА баллы
Тема 2. Товароведение зерномучных товаров ОК 02, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	хранении продовольственных товаров			
	3. Классификационные признаки и уровни деления товаров на отдельные группы		1	
	4. Потребительские свойства и показатели качества продтоваров		2	
	5. Потери продтоваров при хранении и транспортировке		3	
	6. Особенности маркировки продовольственных товаров		3	
	Лабораторные занятия:	**2**		**6**
	1. Лабораторный практикум 1. Расчет энергетической ценности пищевых продуктов			3
	2. Лабораторный практикум 2. Исследование упаковки и содержания маркировки продовольственных товаров			3
	Самостоятельная работа:	**12**		
	1. Конспектирование лекционного материала			
	2. Подготовка к лабораторным практикумам			
	Содержание учебного материала			
	1. Классификация и ассортимент зерновых культур		1	
	2. Строение зерна		1	
	3. Ассортимент круп и муки (виды, типы и сорта)		1	
	4. Основные этапы производства круп и муки		2	
	5. Требования к качеству и безопасности круп и муки		3	
	6. Ассортимент и классификация хлебобулочных изделий		1	
	7. Особенности технологии производства хлебобулочных изделий		2	
	8. Требования к качеству и безопасности хлебобулочных изделий		2	
	9. Ассортимент и этапы производства макаронных изделий		3	
	10. Требования к качеству и безопасности макаронных изделий		3	
	Лабораторные занятия:			**6**

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	ТКУ, ПА баллы
	1. Лабораторный практикум 3. Оценка качества крупы			3
	2. Лабораторный практикум 4. Оценка качества хлебобулочных изделий			3
	Самостоятельная работа:	**12**		
	1. Конспектирование лекционного материала			
	2. Подготовка к лабораторным практикумам			
Тема 3. Товароведение свежих и переработанных плодов, овощей и грибов **Тема 4. Товароведение вкусовых товаров** ОК 04, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**1**		
	1. Классификация плодов и овощей		1	
	2. Товароведная характеристика, классификация, ассортимент и требования к качеству свежих овощей		1	
	3. Товароведная характеристика, классификация, ассортимент и требования к качеству свежих плодов и ягод		1	
	4. Товароведная характеристика, классификация, ассортимент и требования к качеству орехоплодных, тропических и субтропических плодов		2	
	5. Требования к условиям и срокам хранения, транспортирования, маркировки свежих плодов и овощей		2	
	6. Характеристика способов консервирования плодов и овощей		3	
	7. Товароведная характеристика, классификация, ассортимент, маркировка, требования к режимам и срокам хранения переработанных плодов и овощей		3	
	Лабораторные занятия:	**2**		**6**
	1. Лабораторный практикум 5. Определение содержания нитратов в свежих овощах.			3
	2. Лабораторный практикум 6. Оценка естественной убыли при хранении овощей и фруктов.			3
	Самостоятельная работа:	**12**		
	1. Конспектирование лекционного материала			
	2. Подготовка к лабораторным практикума			

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	ТКУ, ПА баллы
	Содержание учебного материала			
	1. Классификация вкусовых товаров		1	
	2. Характеристика потребительских свойств чая		1	
	3. Классификация, ассортимент, и требования к качеству чая		2	
	4. Характеристика потребительских свойств кофе		1	
	5. Классификация, ассортимент кофе и требования к качеству кофе		2	
	6. Классификация, характеристика ассортимента, требования к качеству пряностей и приправ		3	
	7. Товароведная характеристика основных подгрупп алкогольных напитков		3	
	8. Характеристика и классификация безалкогольных напитков		3	
	Лабораторные занятия:			**3**
	1. Лабораторный практикум 7. Оценка содержания маркировки и органолептических показателей безалкогольных напитков			3
	Самостоятельная работа:	**12**		
	1. Конспектирование лекционного материала			
	2. Подготовка к лабораторному практикуму			
Тема 5. Товароведение крахмала, сахара, меда **Тема 6. Товароведение кондитерских товаров** ОК 07, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**1**		
	1. Виды крахмала и крахмалопродуктов и их товароведная характеристика		1	
	2. Классификация и ассортимент сахара		1	
	3. Показатели качества, требования к условиям хранения и транспортирования		2	
	4. Характеристика основных видов сахарозаменителей и подсластителей		3	
	5. Классификация меда, его идентификационные признаки, условия и сроки хранения		3	
	6. Фальсификация мёда и способы ее обнаружения		3	
	Лабораторные занятия:	**2**		**3**

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	ТКУ, ПА баллы
	1. Лабораторный практикум 8. Оценка содержания маркировки и показателей качества меда			3
	Самостоятельная работа:	**12**		
	1. Конспектирование лекционного материала			
	2. Подготовка к лабораторному практикуму			
	Содержание учебного материала			
	1. Классификация и пищевая ценность кондитерских изделий		1	
	2. Товароведная характеристика сахаристых кондитерских изделий		1	
	3. Классификация, ассортимент, упаковка, условия и сроки хранения сахаристых кондитерских изделий		2	
	4. Шоколад и какао-продукты, классификация и ассортимент		3	
	5. Товароведная характеристика мучных кондитерских изделий		1	
	6. Классификация, ассортимент, условия и сроки хранения мучных кондитерских изделий		2	
	7. Требования к качеству, безопасности и маркировке кондитерских изделий		3	
	8. Классификация и ассортимент восточных сладостей		3	
	9. Товароведная характеристика кондитерских изделий специального назначения		3	
	Лабораторные занятия:			**6**
	1. Лабораторный практикум 9. Оценка содержания маркировки и показателей качества сахаристых кондитерских товаров			3
	2. Лабораторный практикум 10. Оценка содержания маркировки и показателей качества мучных кондитерских товаров			3
	Самостоятельная работа:	**12**		
	1. Конспектирование лекционного материала			
	2. Подготовка к лабораторным практикумам			

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	ТКУ, ПА баллы
Тема 7. Товароведение яиц и яичных товаров **Тема 8. Товароведение пищевых жиров** ОК 01, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**1**		
	1. Строение, химический состав и пищевая ценность яиц		1	
	2. Классификация и товароведная характеристика яиц и яичных продуктов		2	
	3. Дефекты и требования к качеству		2	
	4. Сроки хранения и особенности маркировки яиц		3	
	Лабораторные занятия:	**2**		**3**
	1. Лабораторный практикум 11. Изучение строения куриного яйца, категорий и особенностей маркировки			3
	Самостоятельная работа:	**12**		
	1. Конспектирование лекционного материала			
	2. Подготовка к лабораторному практикуму			
	Содержание учебного материала			
	1. Определение терминов и понятий в соответствии с Техническим регламентом Таможенного Союза на масложировую продукцию		1	
	2. Характеристика растительных масел и требования к сырью		1	
	3. Классификация и характеристика ассортимента растительных масел		1	
	4. Основные способы получения и очистки растительных масел		2	
	5. Гидрогенизация растительных масел		3	
	6. Товароведная характеристика жиров топлёных животных		1	
	7. Характеристика и классификация маргарина и спредов		1	
	8. Пищевая ценность майонеза, сырье и технология производства майонеза		2	
	9. Дефекты масложировой продукции и причины, их вызывающие		3	
	Лабораторные занятия:			**3**
	1. Лабораторный практикум 12. Оценка содержания маркировки и показателей качества майонеза и майонезного соуса			3
	Самостоятельная работа:	**11**		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	ТКУ, ПА баллы
	1. Конспектирование лекционного материала			
	2. Подготовка к лабораторному практикуму			
Тема 9. Товароведение молока и молочных товаров **Тема 10. Товароведение мяса и мясных товаров** **Тема 11. Товароведение рыбы и рыбных товаров** ОК 03, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**1**		
	1. Особенности химического состава и пищевой ценности молока		1	
	2. Классификация и ассортимент молочных молока		1	
	3. Кисломолочные продукты, творог и творожные изделия, сметана		2	
	4. Товароведная характеристика и потребительские свойства сливочного масла		2	
	5. Классификация и ассортимент сыров, основные этапы производства		2	
	6. Товароведная характеристика и потребительские свойства молочных консервов и мороженного		3	
	7. Молочные товары для детского питания		3	
	8. Требования к качеству, дефекты и причины их возникновения, условия хранения отдельных групп молочных товаров		3	
	Лабораторные занятия:	**2**		**6**
	1. Лабораторный практикум 13. Изучение ассортимента, маркировки и показателей качества молока питьевого			3
	2. Лабораторный практикум 14. Изучение ассортимента, маркировки и показателей качества сыров.			3
	Самостоятельная работа:	**11**		
	1. Конспектирование лекционного материала			
	2. Подготовка к лабораторным практикумам			
	Содержание учебного материала			
	1. Пищевая ценность, химический и тканевый состав мяса		1	
	2. Характеристика убойных животных, категории упитанность, клеймение, способы разделки туш		1	
	3. Классификация и ассортимент мяса		2	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	ТКУ, ПА баллы
	и мясных товаров			
	4. Характеристика, ассортимент и основные этапы производства колбас		3	
	5. Товароведная характеристика и потребительские свойства мясных консервов		3	
	6. Классификация и ассортимент мяса птицы и продуктов его переработки		1	
	7. Требования к качеству, дефекты и причины их возникновения, условия хранения отдельных групп мясных товаров		3	
	Лабораторные занятия:			**6**
	1. Лабораторный практикум 15. Изучение ассортимента, маркировки и показателей качества мясных товаров			3
	2. Лабораторный практикум 16. Оценка естественной убыли мясных товаров и стеклотары при транспортировании.			3
	Самостоятельная работа:	**11**		
	1. Конспектирование лекционного материала			
	2. Подготовка к лабораторным практикумам			
	Содержание учебного материала			
	1. Строение тела рыбы, химический состав и пищевая ценность рыбы		1	
	2. Основные семейства промысловых рыб		1	
	3. Классификация и ассортимент рыбы и рыбных товаров		2	
	4. Способы посола рыбы, технологию вяления, сушения, копчения, консервирования рыбы и рыбных продуктов		2	
	5. Требования к качеству рыбных продуктов, условия и сроки их упаковки и хранения		3	
	6. Классификация и ассортимент нерыбные морских продуктов, их химический состав и пищевая ценность		3	
	Лабораторные занятия:			**6**
	1. Лабораторный практикум 17.			3

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	ТКУ, ПА баллы
	Изучение ассортимента, маркировки и показателей качества рыбных товаров.			
	2. Лабораторный практикум 18. Оценка маркировки и качественных характеристик рыбных консервов			3
	Самостоятельная работа:	**11**		
	1. Конспектирование лекционного материала			
	Содержание учебного материала	1		
	1. Общая классификация непродовольственных товаров по различным квалификационным признакам		1	
	2. Факторы, формирующие и сохраняющие качество непродовольственных товаров		2	
	3. Потребительские свойства и показатели качества непродовольственных товаров		2	
	4. Основные методы оценки качества непродовольственных товаров		3	
	5. Особенности маркировки, упаковки и транспортирования непродовольственных товаров		3	
	Лабораторные занятия:	2		**3**
	1. Лабораторный практикум 19. Изучение особенностей упаковки и маркировки непродовольственных товаров			3
	Самостоятельная работа:	11		
	1. Конспектирование лекционного материала			
	2. Подготовка к лабораторному практикуму			
	Содержание учебного материала			
	1. Классификация и характеристика ассортимента текстильных волокон по происхождению и химическому составу		1	
	2. Классификация и ассортимент пряжи и нитей		1	
	3. Способы кручения, отделки и окраски пряжи и нитей		2	
	4. Основные ткацкие плетения и этапы производства тканей		2	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	ТКУ, ПА баллы
	5. Товароведная характеристика и потребительские свойства нетканых материалов		3	
	6. Требования к маркировке, упаковке, транспортированию и хранению текстильных товаров		3	
	Лабораторные занятия:			**6**
	1. Лабораторный практикум 20. Изучение структуры и характеристик текстильных волокон.			3
	2. Лабораторный практикум 21. Изучение основных ткацких плетений и этапов производства тканей			3
	Самостоятельная работа:	11		
	1. Конспектирование лекционного материала			
	2. Подготовка к лабораторным практикумам			
	Содержание учебного материала			
	1. Классификация и ассортимент швейно-трикотажных товаров		1	
	2. Потребительские свойства швейно-трикотажных товаров		1	
	3. Классификация и характеристика ассортимента трикотажных полотен		2	
	4. Основные и вспомогательные материалы и этапы производства швейно-трикотажных товаров		2	
	5. Оценка качества швейно-трикотажных товаров		3	
	6. Требования к маркировке, упаковке, транспортированию и хранению швейно-трикотажных товаров		3	
	Лабораторные занятия:			**6**
	1. Лабораторный практикум 22. Изучение ассортимента швейных и трикотажных товаров			3
	2. Лабораторный практикум 23. Определение качества и сортности изделий по внешним дефектам (швейные/трикотажные)			4
	Самостоятельная работа:			
	1. Конспектирование лекционного материала			
	2. Подготовка к лабораторным			

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	ТКУ, ПА баллы
	практикумам			
	Содержание учебного материала			
Тема 15. Товароведение кожевенно-обувных товаров **Тема 16. Товароведение товаров из пластмасс и товары бытовой химии** **Тема 17. Товароведение парфюмерно-косметических товаров** ОК 03, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	1. Классификация и ассортимент кожевенно-обувных товаров	**1**	1	
	2. Потребительские свойства кожевенно-обувных товаров		1	
	3. Основные и вспомогательные материалы и этапы производства		2	
	4. Оценка качества кожевенно-обувных товаров		2	
	5. Дефекты кожевенно-обувных товаров и причины их возникновения		3	
	6. Маркировка, упаковка, транспортирование, хранение, уход и эксплуатация кожевенно-обувных товаров		3	
	Лабораторные занятия:	2		**6**
	1. Лабораторный практикум 24. Изучение ассортимента кож, способов их дубления и способов отделки обуви			3
	2. Лабораторный практикум 25. Изучение деталей кожаной обуви и приемов осмотра обуви			3
	Самостоятельная работа:	11		
	1. Конспектирование лекционного материала			
	2. Подготовка к лабораторным практикумам			
	Содержание учебного материала			
	1. Основные полимеры и сырье, используемые при производстве пластмасс и товаров бытовой химии		1	
	2. Классификация и ассортимент изделий из пластмасс и товаров бытовой химии		1	
	3. Основные потребительские свойства товаров из пластмасс и товаров бытовой химии		2	
	4. Товароведная характеристика основных групп товаров из пластмасс и товаров бытовой химии		2	
	5. Требования к маркировке, упаковке, транспортированию и хранению изделий из пластмасс и товаров бытовой химии		3	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	ТКУ, ПА баллы
	Лабораторные занятия:			**6**
	1. Лабораторный практикум 26. Изучение ассортимента и особенностей маркировки изделий из пластмасс.			3
	2. Лабораторный практикум 27. Оценка содержания маркировки товаров бытовой химии.			3
	Самостоятельная работа:	11		
	1. Конспектирование лекционного материала			
	2. Подготовка к лабораторным практикумам			
	Содержание учебного материала			
	1. Классификация парфюмерно-косметических товаров		1	
	2. Факторы, формирующие качество парфюмерных товаров		2	
	3. Классификация и ассортимент парфюмерных товаров		2	
	4. Оценка и показатели качества парфюмерных товаров		3	
	5. Факторы, формирующие качество косметических товаров		2	
	6. Классификация и ассортимент косметических товаров		2	
	7. Оценка и показатели качества косметических товаров		3	
	8. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение парфюмерно-косметических товаров		3	
	Лабораторные занятия:			**6**
	1. Лабораторный практикум 28. Изучение особенностей производства и ассортимента парфюмерной продукции.			3
	2. Лабораторный практикум 29. Оценка содержания маркировки и органолептических свойств косметических товаров.			3
	Самостоятельная работа:	11		
	1. Конспектирование лекционного материала			
	2. Подготовка к лабораторным практикумам			

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	ТКУ, ПА баллы
Тема 18. Товароведение мебельных товаров **Тема 19. Товароведение электробытовых и электронных товаров** **Тема 20. Товароведение ювелирных товаров** ОК 07, ОК 09, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**1**	1	
	2. Потребительские свойства мебельных товаров		1	
	3. Основные этапы производства мебельных товаров		2	
	4. Исходные материалы и полуфабрикаты для производства		2	
	5. Оценка качества мебельных товаров, дефекты и причины их возникновения		3	
	6. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение мебельных товаров		3	
	Лабораторные занятия:	2		**3**
	1. Лабораторный практикум 30. Изучение ассортимента и дефектов мебельных товаров.			3
	Самостоятельная работа:	11		
	1. Конспектирование лекционного материала			
	2. Подготовка к лабораторному практикуму			
	Содержание учебного материала			
	1. Классификация и ассортимент электробытовых товаров		1	
	2. Основные показатели качества электробытовых товаров		1	
	3. Общие требования к качеству отдельных групп электробытовых товаров, дефекты и причины их возникновения		2	
	4. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение электробытовых товаров		3	
	5. Классификация и ассортимент электронных товаров		1	
	6. Основные показатели качества электронных товаров		1	
	7. Общие требования к качеству отдельных групп электронных товаров, дефекты и причины их возникновения		2	
	8. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение электронных товаров		3	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	ТКУ, ПА баллы
	Лабораторные занятия:			**6**
	1. Лабораторный практикум 31. Изучение классификации и ассортимента электробытовых товаров.			3
	2. Лабораторный практикум 32. Оценка качества пылесосов			3
	Самостоятельная работа:	11		
	1. Конспектирование лекционного материала			
	2. Подготовка к лабораторным практикумам			
	Содержание учебного материала			
	1. Классификация и ассортимент ювелирных товаров		1	
	2. Государственный контроль и надзор в сфере пробирования и клеймения изделий		2	
	3. Материалы, используемые для производства ювелирных изделий		1	
	4. Основные и дополнительные вида отделки ювелирных изделий		1	
	5. Требования к маркировке, упаковке, транспортированию и ювелирных изделий		2	
	Лабораторные занятия:			**4**
	1. Лабораторный практикум 33. Изучение содержания пробирных клейм и именника ювелирных изделий.			2
	2. Лабораторный практикум 34. Изучение классификации и способов обработки ювелирных камней			2
	Самостоятельная работа:	11		
	1. Конспектирование лекционного материала			
	2. Подготовка к лабораторным практикумам			
Самостоятельная работа при изучении МДК 03.02, всего		**227**		
1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). 2. Подготовка к лабораторным занятиям с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление				

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	ТКУ, ПА баллы
	практических работ, отчетов и подготовка к защите.			
	Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы: 1. Белки, жиры, углеводы – основные энергетические вещества продуктов питания. 2. Роль белков в организме человек 3. Недостаток витаминов в рационе питания – основная причина заболеваемости населения. 4. Основные виды функциональных ингредиентов пищи. 5. Условия хранения различных групп продовольственных товаров. 6. Вода – основной компонент продуктов питания. 7. Методы консервирования продовольственных товаров. 8. Основные причины товарных потерь и методы их устранения. 9. Потери зерномучных товаров при хранении и реализации. 10. Естественная убыль и актируемые потери. 11. Классификация и ассортимент зерномучных товаров. 12. Значение круп в рационе питания человека. 13. Товарная характеристика новых сортов печеного хлеба. 14. Классификация свежих плодов и овощей. 15. Основные принципы консервирования плодов и овощей. 16. Товароведная характеристика и классификация овощных консервов. 17. Товароведная характеристика и классификация плодово-ягодных консервов. 18. Классификация, ассортимент, требования к качеству и маркировке соков, нектаров и сокосодержащих напитков. 19. Особенности технологии производства, ассортимент и требования к качеству сушеных плодов и овощей. 20. Особенности технологии производства, ассортимент, требования к качеству быстрозамороженной плодоовощной продукции. 21. Товароведная характеристика, ассортимент и качество квашеных, соленых и моченых плодов и овощей. 22. Товароведная оценка и экспертиза черных байховых на рынке Москвы. 23. Состав сухих приправ, их товароведная оценка и экспертиза качества. 24. Товароведная характеристика и экспертиза качества ликеров. 25 Классификация и ассортимент карамели. 26. Товароведная характеристика и ассортимент шоколада. 27. Экспертиза качества и дефекты шоколада. 28. Классификация и ассортимент конфет. 29. Ассортимент и товароведная характеристика мармелада. 30. Классификация и товароведная характеристика мучнистых кондитерских изделий. 31. Требования к маркировке кондитерских изделий. 32. Отличие искусственного мёда от натурального. 33. Классификация твердых сычужных сыров. 34. Направления использования сухого молока. 35. История возникновения мороженого. 36. Новинки на российском рынке мороженого.			

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	ТКУ, ПА баллы
37. Продукты для детского питания на молочной основе. 38. Основные промысловые семейства рыбы. 39. Охарактеризуйте пищевую ценность рыбы. 40. Характеристика товарных сортов мороженой рыбы. 41. Условия хранения и сроки годности мороженой рыбы. 42. Способы копчения рыбы в зависимости от температуры дыма. 43. Классификация текстильных волокон. 44. Классификация ткацких плетений. 45. Классификация тканей. 46. Основные виды трикотажных плетений. 47. Общие и специфические свойства трикотажных полотен. 48. Классификация трикотажных изделий по различными классификационным признакам. 49. Особенности формирования ассортимента одежды торгового предприятия. 50. Совершенствование ассортимента различных групп швейных изделий. 51. Классификация материалов, применяемых для изготовления одежды. 52. История развития костюма. 53. Требования, предъявляемые к потребительским свойствам обуви. 54. Основные операции пошива обуви. 55. Основные методы крепления обуви. 56. Материалы, применяемые для верха кожаной обуви. 57. Классификация кожаной обуви. 58. Признаки, по которым классифицируют резиновую обувь. 59. Основные этапы производства валяной обуви. 60. Восприятие запаха как важнейшее психофизиологическое свойство парфюмерии. 61. Флакон для духов – особая сфера высокого искусства. 62. Французская классификация ароматов. 63. Типы кожи и их характеристики: нормальная, сухая, жирная и комбинированная кожа. 64. Государственное регулирование оборота драгоценных металлов на территории РФ. 65. «Белое золото»: характеристика, состав, свойства. 66. Новые технологии выращивания ювелирных вставок. 67. Правила обращения и ухода за ювелирными товарами. 68. Ассортимент и требования к качеству часов.			
Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе		**-**		
Тематика курсовых работ		**-**		
Учебная практика (не предусмотрена)		**144**		
Производственная практика (по профилю специальности)				Форма отчетности – отчет по практике, дневник прохождения

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	ТКУ, ПА баллы
				практики
Виды работ: 1. Дать общую организационную характеристику промышленного (оптового, розничного) предприятия: указать вид и сферу деятельности, организационно-правовую форму, специализацию, лицензирование торговой деятельности по отдельным группам товаров, экономику района деятельности торгового предприятия. Проанализировать организационную структуру торговой организации. 2. Составить схему размещения ассортимента товаров однородных групп. Распознать укрупненный, видовой и марочный ассортимент однородных групп товаров. Выявить ассортимент товаров, пользующихся устойчивым и повышенным спросом. Установить ассортимент новых товаров и характер спроса на них. Описать ассортиментную политику предприятия с учетом факторов, влияющих на формирование ассортимента. Сформулировать выводы в отчете. 3. Описать условия приемки товаров, наличие помещений для хранения продукции с отклонениями по количеству и качеству. Принять участие в приемке товара по количеству и качеству. Описать последовательность действий в отчете. 4. Осуществить проверку условий хранения товаров, соблюдения санитарно-эпидемиологических требований, рассмотреть их соответствие установленным требованиям. Сформулировать выводы в отчете. 5. Ознакомиться с товаросопроводительными документами. Проверить наличие накладных и других товаросопроводительных документов и правильность их оформления. Сформулировать выводы. Расшифровать маркировку на товарах и проконсультировать покупателей. Выявить в магазине наличие собственной торговой марки. Описать составляющие элементы.			**100 Дифф. зачет**
Всего по МДК 03.01		**108/100**		**100 Дифф. зачет**
Всего по МДК 03.02		**251/227**		**100 Экзамен квалиф.**
Производственная практика (по профилю специальности)		**144**		

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

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

IV. Условия реализации программы

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.

Реализация программы профессионального модуля требует наличие учебного кабинета междисциплинарных курсов.

Оборудование учебного кабинета:

Посадочные места по количеству обучающихся.

Рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

Компьютеры с выходом в Интернет.

Видеопроекционное оборудование.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся

Специализированная мебель (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя, персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Института.

Залы:

- Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет
- Актовый зал.

Образовательная организация обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения:

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение https://vkurse.ru/)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (https://www.7-zip.org/)
- OpenOffice (https://www.openoffice.org/ru/)
- PDF24 Toolbox (https://www.pdf24.org/ru/)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; https://loginom.ru/platform/pricing)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

Активные и интерактивные образовательные технологии, используемые на занятиях:

Вид занятия*	Используемые активные и интерактивные образовательные технологии
ТО	Технология коллективного обучения, проблемного и проектного обучения, технология развития критического мышления, разбор конкретных ситуаций, групповые дискуссии
ПР (ЛР)	Компьютерные и проектные технологии, мультимедийные технологии, технология коллективного обучения игровые технологии, групповые дискуссии, психологические тренинги

* ТО – теоретическое обучение, ПР – практические занятия, ЛР – лабораторные занятия.

Перечень рекомендуемых учебных пособий, дополнительной литературы, Интернет-источников

Основные источники:

1. Дашков, Л. П. Коммерческая деятельность : учебник / Л. П. Дашков, Н. Ф. Солдатова. – 2-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 212 с. : схем. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=696972

Дополнительные источники:

1. Синявец, Т. Д. Бренд-менеджмент : учебник для бакалавров по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» : [16+] / Т. Д. Синявец ; Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского. – Омск : Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского (ОмГУ), 2023. – 207 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=698866

Нормативно-правовые акты:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвертая: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/.

2. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 11.06.2021) «О защите прав потребителей» : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/?ysclid=l63i2whasf842197934.

3. Общероссийский классификатор продукции по видам экономической деятельности (утв. Приказом Росстандарта от 31.01.2014 N 14-ст):http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163703/?ysclid=l63i9wl1jl591256188.

4. Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/?ysclid=l63id8h0fb135221261.

5. Федеральный Закон «О техническом регулировании» от 27.12.2002 № 184-ФЗ http://www.consultant.ru/popular/techreg/.

6. Федеральный закон от 29 июня 2015 г. № 162-ФЗ «О стандартизации в Российской Федерации» http://www.consultant.ru/popular/techreg.

7. Технический регламент Таможенного Союза 022/2011 «Пищевая продукция в части ее маркировки»: https://docs.cntd.ru/document/902320347?ysclid=l63iesx1dk184311276.

8. ГОСТ Р 51074-2003. «Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования» : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_135961/?ysclid=l63ifoeuw4277647383.

9. Гигиенические требования безопасности и пищевой ценности пищевых продуктов. Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы. СанПиН 2.3.2.1078-01: https://base.garant.ru/4178234/?ysclid=l63ihsvc10865585912.

Официальные издания:

1. Российская газета - издание Правительства Российской Федерации, официальный публикатор документов.

2. Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации.

Периодические издания:

1. Контроль качества продукции: журнал для производителей продукции и экспертов по качеству / гл. ред. О. М. Розенталь ; учред. и изд. РИА «Стандарты и качество». – Москва : РИА «Стандарты и качество» / https://biblioclub.ru/index.php?page=journal_red&jid=683675.

2. Методы менеджмента качества: международный ежемесячный журнал для профессионалов в области качества / изд. ООО «РИА «СТАНДАРТЫ И КАЧЕСТВО» ; гл. ред. М. В. Екатеринин ; учред. Всероссийская организация качества, ООО «РИА «Стандарты и качество». – Москва : РИА «Стандарты и качество» / https://biblioclub.ru/index.php?page=journal_red&jid=618994.

Справочно-библиографические издания:

1. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров : справочник : [16+] / С. А. Вилкова, О. А. Голубенко, Н. В. Еремеева [и др.] ; под общ. ред. С. А. Вилковой. – 6-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 264 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621943.

Российские журналы:

1. Журнал «Торгово-экономический журнал»: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

2. Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно

3. Журнал «Современная торговля»: Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

4. Журнал «Управление магазином»: Издательство «Имидж-Медиа» (http://www.trademanagement.ru/), периодичность – ежемесячно.

5. Журнал «Управление продажами» (https://www.grebennikoff.ru/product/4/), периодичность – 4 раза в год.

6. Журнал «Современная конкуренция» http://moderncompetition.ru/r/about/events/:Издательство Университет периодичность – 4 раза в год

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» https://e.lanbook.com/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Библиотека ГОСТов	http://vsegost.com/
2	Официальный сайт Всероссийского научно-исследовательского института сертификации	http://www.vniis.ru/
3.	Российская национальная библиотека.	http://www.nlr.ru
4.	Электронная библиотека Библиотекарь.Ру – книги, периодика, графика, справочная и техническая литература для учащихся средних и высших учебных заведений.	http://bibliotekar.ru
5.	Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека	https://www.rospotrebnadzor.ru

Порядок проведения учебных занятий по профессиональному модулю ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров» (МДК.03.01. Теоретические основы товароведения
МДК.03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров) при освоении образовательной программы инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья

Создание доступной среды для инвалидов и лиц с ОВЗ (далее – вместе лица/обучающиеся с ОВЗ) является одним из приоритетных направлений современной социальной политики. Доступное профессиональное образование для лиц с ОВЗ – одно из направлений социальной интеграции данной категории граждан в общество, поскольку образование – наиболее действенный социальный ресурс. Профессиональное образование позволяет лицам с ОВЗ повысить конкурентоспособность на рынке труда, создает основу для равных возможностей, повышает личностный статус.

Содержание рабочей программы профессионального модуля и условия организации обучения по данной рабочей программе профессионального модуля для инвалидов определяются в том числе в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии), для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья - на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся (части 1 и 8 статьи 79 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).

Обучение по данному профессиональному модулю обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется Институтом с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки научно-педагогических работников Института, методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации обучающихся с ОВЗ и т.д.

В образовательном процессе по данному профессиональному модулю используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Технологии, используемые в работе с обучающимися с ОВЗ, учитывают индивидуальные особенности лиц с ОВЗ.

Все образовательные технологии применяются как с использованием универсальных, так и специальных информационных и коммуникационных средств, в зависимости от вида и характера ограниченных возможностей здоровья данной категории обучающихся.

При наличии в Институте лиц с ОВЗ образовательная деятельность по данному профессиональному модулю проводится:

- в форме контактной работы обучающихся с ОВЗ с педагогическими работниками Института и (или) лицами, привлекаемыми Институтом к реализации данного профессионального модуля на иных условиях (далее – контактная работа). Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной;
- в форме самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ;

• в иных формах, определяемых Институтом в соответствии с его локальным нормативным актом, содержащим нормы, регулирующие образовательные отношения в части установления порядка организации контактной работы преподавателя с обучающимися.

Конкретные формы и виды самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ устанавливаются преподавателем. Выбор форм и видов самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ осуществляется с учетом их способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. Формы самостоятельной работы устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге или на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости обучающимся с ОВЗ предоставляется дополнительное время для консультаций и выполнения заданий.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных образовательных организациях

При обучении по данному профессиональному модулю обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся с ОВЗ в Институте созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в ОПОП результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем и/или обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, а также при выполнении индивидуальных работ и домашних заданий, или в режиме тренировочного тестирования в целях получения информации о выполнении обучаемым требуемых действий в процессе учебной деятельности; правильности выполнения требуемых действий; соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала; формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (в том числе автоматизированности, быстроты выполнения) и т.д. Текущий контроль успеваемости для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья имеет большое значение, поскольку позволяет своевременно выявить затруднения и отставание в обучении и внести коррективы в учебную деятельность.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на мероприятиях промежуточной аттестации.

Во исполнение приказов Минобрнауки России от 09.11.2015 № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи», от 02.12.2015 № 1399 «Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») Министерства образования и науки Российской Федерации по повышению значений показателей доступности для инвалидов объектов и предоставляемых на них услуг в сфере образования»), письма Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07 «Об обеспечении условий доступности для инвалидов объектов и услуг в сфере образования» проведены обследование объектов Института и услуг в сфере образования, оказываемых ему, на предмет их доступности для лиц с ОВЗ, и паспортизация его зданий.

На основе Паспорта доступности для инвалидов объекта и предоставляемых на нем услуг в сфере образования, разработанного по форме согласно письму Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07, согласованного с общественной организацией Всероссийского общества инвалидов, утверждён план действий Института по повышению значений показателей доступности для инвалидов его объектов и услуг в сфере образования, оказываемых им (Дорожная карта), на период до 2030 г. По итогам проведённой паспортизации Институт признан условно доступным для лиц с ограниченными возможностями здоровья, что является достаточным основанием для возможности пребывания указанных категорий граждан в Институте и предоставления им образовательных услуг с учетом дальнейшего увеличения степени его доступности на основе реализации мероприятий Дорожной карты.

Создание безбарьерной среды Института учитывает потребности следующих категорий инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья:

- с нарушениями зрения;
- с нарушениями слуха;
- с ограничением двигательных функций.

Обеспечение доступности прилегающей к Институту территории, входных путей, путей перемещения внутри здания для различных нозологий.

Территория Института соответствует условиям беспрепятственного, безопасного и удобного передвижения маломобильных студентов, обеспечения доступа к зданиям и сооружениям, расположенным на нем. Обеспечено доступность путей движения, наличие средств информационно-навигационной поддержки, дублирование лестниц подъемными устройствами, оборудование лестниц поручнями, контрастная окраска дверей и лестниц, выделение мест для парковки автотранспортных средств инвалидов и лиц с ОВЗ.

В Институте обеспечен один вход, доступный для лиц с нарушением опорно-двигательного аппарата. Помещения, где могут находиться люди на креслах-колясках, размещены на уровне доступного входа. При ином размещении помещений по высоте здания, кроме лестниц, предусмотрены, подъемные платформы для людей с ограниченными возможностями и лифт.

Комплексная информационная система для ориентации и навигации инвалидов и лиц с ОВЗ в архитектурном пространстве Института включает визуальную, звуковую и тактильную информацию.

Наличие оборудованных санитарно-гигиенических помещений для студентов различных нозологий.

На каждом этаже обустроена одна туалетная кабина, доступная для маломобильных обучающихся. В универсальной кабине и других санитарно-бытовых помещениях, предназначенных для пользования всеми категориями студентов с ограниченными возможностями, установлены откидные опорные поручни, откидные сидения.

Наличие специальных мест в аудиториях для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.

В каждом специальном помещении (учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования) предусмотрена возможность оборудования по 1 - 2 места для студентов-инвалидов по каждому виду нарушений здоровья - опорно-двигательного аппарата, слуха и зрения.

В стандартной аудитории первые столы в ряду у окна и в среднем ряду предусмотрены для обучаемых с нарушениями зрения и слуха, а для обучаемых, передвигающихся в кресле-коляске, - выделено 1 - 2 первых стола в ряду у дверного проема.

Для слабослышащих студентов использование сурдотехнических средств является средством оптимизации учебного процесса, средством компенсации утраченной или нарушенной слуховой функции.

Технологии беспроводной передачи звука (FM-системы) являются эффективным средством для улучшения разборчивости речи в условиях профессионального обучения.

Учебная аудитория, в которой обучаются студенты с нарушением слуха, оборудована радиоклассом, компьютерной техникой, аудиотехникой (акустический усилитель и колонки), видеотехникой (мультимедийный проектор, экран), мультимедийной системой. Особую роль в обучении слабослышащих также играют видеоматериалы.

В Институте в наличии брайлевская компьютерная техника, программы-синтезаторы речи.

Компьютерные тифлотехнологии базируются на комплексе аппаратных и программных средств, обеспечивающих преобразование компьютерной информации в доступные для незрячей и слабовидящей формы (звуковое воспроизведение, рельефно-точечный или укрупненный текст), и позволяют обучающимся с нарушением зрения самостоятельно работать на обычном персональном компьютере с программами общего назначения.

Тифлотехнические средства, используемые в учебном процессе студентов с нарушениями зрения: средства для усиления остаточного зрения и средства преобразования визуальной информации в аудио и тактильные сигналы.

Для слабовидящих студентов в лекционных и учебных аудиториях предусмотрена возможность просмотра удаленных объектов (например, текста на доске или слайда на экране) при помощи видеоувеличителей для удаленного просмотра.

Для студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата используются альтернативных устройств ввода информации.

При процессе обучения по данному профессиональному модулю используются специальные возможности операционной системы Windows, такие как экранная клавиатура, с помощью которой можно вводить текст, настройка действий Windows при вводе с помощью клавиатуры или мыши.

При наличии обучающихся с ограниченными возможностями здоровья, необходимо предусмотреть выбор мест прохождения практик (включенных в данный профессиональный модуль), который должен учитывать состояние здоровья и требования по доступности.

Для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (при их наличии) выбор мест прохождения практик учитывает состояние здоровья и требования по доступности.

Общие требования к организации образовательного процесса

Целью изучения профессионального модуля является приобретение обучающимися глубоких знаний о системе и содержании законодательства, регулирующего социальное обеспечение граждан, практики его применения в современных условиях, а также знаний об основных правилах профессиональной этики и приёмов делового общения в коллективе и особенностях психологии инвалидов, лиц пожилого возраста.

При проведении занятий по профессиональному модулю используются различные формы обучения: лекции, практические занятия, в том числе с приглашением работников оптовых и розничных торговых организаций, ознакомительные экскурсии на предприятия пищевой промышленности и в организации торговли.

В процессе обучения профессионального модуля предусмотрена производственная практика (по профилю специальности) в объеме 72 часов.

Изучение программы модуля завершается экзаменом квалификационным, который предполагает представление портфолио профессиональных достижений студента и защиту методических материалов (См.Приложения).

Для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (при их наличии) выбор мест прохождения практик учитывает состояние здоровья и требования по доступности.

Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие высшего образования, соответствующее профилю модуля «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров» и специальности «Товароведение».

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

Дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарного курса «Теоретические основы товароведения» и «Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров».

Квалифицированные специалисты предприятий оптовой и розничной торговли – руководители организаций-базы практики или руководители подразделений.

V. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

Образовательное учреждение, реализующее подготовку по программе профессионального модуля, обеспечивает организацию и проведение текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль производится преподавателем в процессе обучения.

Обучение по профессиональному модулю завершается экзаменом квалификационным, который проводит экзаменационная комиссия.

Формы и методы текущего и итогового контроля по профессиональному модулю разрабатываются Институтом и доводятся до сведения обучающихся не позднее начала двух месяцев от начала обучения.

Для текущего и итогового контроля образовательным учреждением создаются фонды оценочных средств (ФОС).

ФОС включают в себя педагогические контрольно – измерительные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям результатов подготовки (таблицы).

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**
иметь практический опыт:	
• определения показателей ассортимента потребительских товаров в соответствии с ассортиментной политикой организации (ОК 02, ОК 03, ПК 3.1, ПК 3.5);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• распознавания и идентификации продовольственных и непродовольственных товаров по ассортиментной принадлежности (ОК 01, ОК 07, ПК 3.1, ПК 3.5);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• определения номенклатуры показателей качества продовольственных и непродовольственных товаров (ОК 04, ОК 05, ПК 3.2, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• расчета товарных потерь и разработки мероприятий по их списанию и предупреждению (ОК 03, ОК 07, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• оценки и расшифровки маркировки потребительского товара в соответствии с установленными требованиями (ОК 01, ОК 09, ПК 3.3, ПК 3.8);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• классификации продовольственных и непродовольственных товаров (ОК 02, ОК 05, ПК 3.4, ПК 3.5);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями и установления градаций качества (ОК 04, ОК 05, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.7, ПК 3.8);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• контроля режима и сроков хранения товаров (ОК 03, ОК 04, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
• соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения (ОК 01, ОК 02, ОК 07, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• измерения продовольственных и непродовольственных товаров и перевода внесистемных единиц измерений в системные (ОК 03, ОК 05, ПК 3.4, ПК 3.6);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• работы с документами по подтверждению соответствия (ОК 01, ОК 09, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.7, ПК 3.8);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода;

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	- оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• участия в мероприятиях по контролю качество и количества потребительских товаров (ОК 04, ПК 3.2, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7).	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
уметь:	
• определять показатели ассортимента потребительских товаров в соответствии с ассортиментной политикой организации (ОК 02, ОК 03, ПК 3.1, ПК 3.5);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент (ОК 02, ОК 03, ПК 3.1, ПК 3.5);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения:

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	- формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• распознавать и идентифицировать продовольственные и непродовольственные товаров по ассортиментной принадлежности (ОК 01, ОК 07, ПК 3.1, ПК 3.5);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• определять номенклатуру показателей качества продовольственных и непродовольственных товаров (ОК 04, ОК 05, ПК 3.2, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• устанавливать градации качества потребительских товаров (ОК 04, ОК 05, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа:

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• рассчитывать товарные потери и разрабатывать мероприятия по их списанию и предупреждению (ОК 03, ОК 07, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• оценивать и расшифровывать маркировку потребительского товара в соответствии с установленными требованиями (ОК 01, ОК 09, ПК 3.3, ПК 3.8);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• контролировать режимы и сроки хранения потребительских товаров (ОК 03, ОК 04, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• классифицировать продовольственные и непродовольственные товары (ОК 02, ОК 05, ПК 3.4, ПК 3.5);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• применять методы товароведения при оценке качества продовольственных и непродовольственных товаров (ОК 04, ОК 05, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.7, ПК 3.8);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
• оценивать качество товаров в соответствии с установленными требованиями (ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09, ПК 3.2, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• соблюдать санитарно-эпидемиологические требования к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения (ОК 01, ОК 02, ОК 07, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• измерять продовольственные и непродовольственные товары и переводить внесистемные единицы измерений в системные (ОК 03, ОК 05, ПК 3.4, ПК 3.6);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода;

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	- оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• работать с товарно-сопроводительными документами и документами по подтверждению соответствия (ОК 01, ОК 09, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.7, ПК 3.8);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• участвовать в мероприятиях по контролю качество и количества потребительских товаров (ОК 04, ПК 3.2, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7).	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения (ОК 6);	*Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - проверка и оценка отчета практики накопительная оценка
• использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого	*Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - проверка и оценка отчета практики накопительная оценка

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
уровня физической подготовленности (ОК 8).	
знать:	
• теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них (ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7) ;	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• основные показатели ассортимента потребительских товаров (ОК 02, ОК 03, ПК 3.1, ПК 3.5);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания (ОК 03, ОК 07, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку (ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• условия и сроки транспортирования и хранения товаров, санитарно-эпидемиологические требования к ним (ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 07, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов и технических условий (ОК 01, ОК 03, ОК 05, ОК 09, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	Промежуточная аттестация Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• особенности товароведения однородных групп продовольственных и непродовольственных товаров (ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8).	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по профессиональному модулю

Промежуточная аттестация по модулю проводится в форме дифференцированного зачета по МДК.03.01 Теоретические основы товароведения, по производственной практике (по профилю специальности) и экзамена квалификационного.

Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
Дифференцированный зачет МДК.03.01 ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09 ПК 3.1 – ПК 3.8	Дифференцированный зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины,	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов — **90-100 (отлично**)– ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат.

	понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения МДК.	**— 70-89 (хорошо)** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **— 50-69 (удовлетворительно)** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. **— менее 50 (неудовлетворительно)** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.
Дифференцированный зачет / Производственная практика (по профилю специальности)	Дифференцированный зачет по производственной практике (по профилю специальности) представляет собой проверку выполнения обучающимся заданий производственной практики (по профилю специальности) и подтверждением его результатов Отчет по производственной практике (по профилю специальности): предоставление отчета о прохождении производственной практики (по профилю специальности)	Оценка по производственной практике (по профилю специальности) формируется на основе показателей и критериев оценивания результатов прохождения производственной практики (по профилю специальности): -осуществил подборку источников информации в соответствии с индивидуальным заданием (max 5 баллов); -осуществил подборку актуальных первичных данных, материалов (max 5 баллов); -выполнил требования к содержательной части отчета, виды работ соответствуют индивидуальному заданию (max 20 баллов); -проявил высокий уровень самостоятельности при проведении анализа (max 20 баллов); -квалифицированно обработан собранный материал, данные (max 20 баллов); -выполнил требования к экспериментально-практической работе в рамках освоения вида деятельности ВД (max 20 баллов); -выполнил требования к оформлению отчета по практике в формате презентации PowerPoint (max 20 баллов). **Итоговая оценка:** **Зачтено с оценкой:** **«Отлично» -90-100;** **«Хорошо» -89-70;** **«Удовлетворительно» -69-50;** **«Неудовлетворительно» - 49-0**

Экзамен квалификационный ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09 ПК 3.1 – ПК 3.8	Экзамен квалификационный включает в себя: выполнение заданий 1, 2 типа по МДК.03.01, МДК.03.02, задание 3 типа - защита отчета по производственной практике (по профилю специальности): Задание №1 – задание на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации и проверку умений и навыков из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате прохождения производственной практики (по профилю специальности)	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **-90 и более (отлично)** – **Задания 1, 2** - ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Практическое задание выполнено правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **Задание 3**: • выполнил индивидуальное задание по производственной практике (по профилю специальности); • осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования; • в период прохождения производственной практики (по профилю специальности) выполнил спектр функций, которые в полной мере соответствуют области профессиональной деятельности; • во время защиты свободно, исчерпывающе и аргументированно ответил на все вопросы по существу; • правильно оформил отчет о прохождении производственной практики (по профилю специальности); • имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе. **-70 и более (хорошо)–** **Задания 1,2** -ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Ход выполнения практического задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **Задание 3:**

		• выполнил индивидуальное задание по производственной практике (по профилю специальности); • осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования; • в период прохождения производственной практики (по профилю специальности) выполнил спектр функций, которые в основном соответствуют области профессиональной деятельности; • во время защиты исчерпывающе ответил на все вопросы по существу; • оформил отчет по производственной практике (по профилю специальности) с незначительными недостатками; • имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе. **-50 и более (удовлетворительно)** **Задание 1, 2**– ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Практическое задание выполнено частично. **Задание 3:** • выполнил индивидуальное задание по производственной практике (по профилю специальности) не в полном объеме; • не в полной мере осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования; • в период прохождения производственной практики (по профилю специальности) выполнил спектр функций, которые частично соответствуют области профессиональной деятельности; • во время защиты ответил на вопросы по существу без должной аргументации; • оформил отчет по

		производственной практике (по профилю специальности) с недостатками; • имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе. **-Менее 50 (неудовлетворительно)** **Задание 1, 2** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Практическое задание не выполнено. **Задние 3:** • не выполнил индивидуальное задание по производственной практике (по профилю специальности); • не осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования; • в период прохождения производственной практики (по профилю специальности) выполнил спектр функций, которые не соответствуют области профессиональной деятельности; • во время защиты не ответил на заданные вопросы или ответил неверно, не по существу; • неправильно оформил отчет по производственной практике (по профилю специальности); • имеет отрицательное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации по МДК.03.01 Теоретические основы товароведения

Задания 1 типа

1. Цель, задачи и принципы товароведения.
2. Методы классификации, их достоинства и недостатки.
3. Основные свойства и показатели торгового ассортимента, формулы их расчета.
4. Группы факторов, обеспечивающих качество потребительских товаров.
5. Органические и неорганические вещества, обусловливающие

качество продовольственных товаров.

6. Характеристика группы потребительских свойств товаров в зависимости от их природы.

7. Классификация методов определения показателей качества в зависимости от источника и способа получения информации, их достоинства и недостатки.

8. Виды и формы товарной информации, их преимущества и недостатки.

9. Характеристика видов фальсификации потребительских товаров.

10. Краткая характеристика основных видов идентификации потребительских товаров.

11. Выборка товара, приемочное и браковочное числа, ошибки, возникающие при оценке партии потребительских товаров.

12. Основные права потребителей, их краткая характеристика.

13. Структура кода EAN-13, кода EAN-8 и EAN-14.

14. Цель и основные направления в сфере формирования ассортимента торгового предприятия.

15. Углеводы продуктов питания: классификация, характеристика и общие свойства.

16. Пищевые жиры продовольственных товаров: классификация, характеристика и общие свойства.

17. Классификация групп потребительских свойств и показателей качества товаров по признаку характеризуемых свойств.

18. Группы погрешностей измерительного метода определения показателей качества.

19. Статистико-математические методы, применяемые при обработке результатов измерений.

20. Законодательство Российской Федерации в сфере маркировки пищевой продукции.

21. Правовые основы в сфере маркировки непродовольственных товаров.

22. Характеристика основных типов контрафакта потребительских товаров.

23. Методы оценки уровня качества потребительских товаров.

24. Правила и этапы проведения товарной экспертизы, оформления акта экспертизы или экспертного заключения.

25. Законодательство Российской Федерации в сфере защиты прав потребителей, характеристика структурных элементов ФЗ «О защите прав потребителей.

Задания 2 типа

1. Определите этапы развития товароведения, как научной дисциплины.

2. Проанализируйте значение классификации и кодирования в товароведении.

3. Дайте краткая характеристика важнейших принципов формирования товарного ассортимента.

4. Раскройте понятия «качество» и «потребность» в товароведении. Связь потребностей и требований к товарам.

5. Охарактеризуйте градации качества потребительских товаров.

6. Дайте характеристику групп физических свойств потребительских товаров.

7. Проанализируйте классификации потребительских свойств товаров по различным классификационным признакам.

8. Охарактеризуйте свойства безопасности потребительских товаров.

9. Дайте характеристику основных средств и носителей товарной информации до потребителя.

10. Раскройте основные требования в маркировки потребительских товаров.

11. Раскройте задачи идентификационной экспертизы потребительских товаров.

12. Определите цель, задачи и виды контроля качества товара.

13. Охарактеризуйте основные этапы проведения экспертизы потребительских товаров.

14. Раскройте этапы жизненного цикла продукции, характеризующие его основные стадии: проектирования, изготовления (переработки), товарного обращения, потребления или эксплуатации, утилизации.

15. Разъясните алгоритм расчета контрольного разряда штрихового кода (на примере).

16. Раскройте особенности формирования ассортиментной политики в розничной торговле.

17. Дайте характеристику факторов, влияющих на формирование качества потребительских товаров.

18. Охарактеризуйте факторы, способствующие сохранению качества потребительских товаров.

19. Дайте характеристику основных признаков и групп классификации дефектов потребительских товаров.

20. Проанализируйте классификацию, характеристику и общие свойства белков продовольственных товаров.

21. Охарактеризуйте уровни номенклатуры потребительских свойств товаров.

22. Дайте характеристику абсолютной и относительной погрешностей результатов измерений, формулы расчета.

23. Дайте характеристику основных способов, используемые при качественной фальсификации потребительских товаров.

24. Раскройте применение относительных показателей качества при проведении оценки качества товаров.

25. Охарактеризуйте разновидности экспертного метода оценка качества потребительских товаров, их достоинства и недостатки.

Задания 3 типа

1. Из 50 наименований продуктов в магазин поступило 15 новых видов. Рассчитайте степень обновления и коэффициент широты ассортимента, если максимально возможное количество наименований товаров для данного вида магазина – 130.

2. Рассчитайте структуру ассортимента магазина «Ткани» в натуральном выражении, если на текущий момент имеется в наличии: ситца – 650 м., подкладочные – 960 м., мебельно-декоративной ткани – 450 м., батиста – 260 м., вельвета – 510 м.

3. Дать заключение о качестве зефира имеющей следующую характеристику:

- вкус и запах – хорошо выражены, имеют солоноватый привкус.
- цвет – белый и розовый однородный.
- консистенция – пышная, равномерная, мелкопористая структура.

4. На базу г. Москвы поступила цистерна с растительным маслом массой 20 т, после перекачки масла в бочки масса составила 19,996 т. рассчитайте фактическую убыль массы и сравните ее с нормами.

5. В магазин «Продукты» поступило 25 коробок пива «Harp», вместимостью каждой коробки 20 бутылок (0,33 л). В результате приемки было установлен бой в количестве 10 бутылок. Рассчитайте актируемые и нормируемые потери для данной партии пива.

6. При проверке веса 60 плиток шоколада с номинальным весом 100 г фактически оказалось, что 15 плиток весом по 97,5 гр., остальные плитки – по 100 г. Соответствует ли отклонения в весе допустимым нормам по стандарту?

7. В магазин с Калужской птицефабрики поступила партия яиц с маркировкой Д-1 в количестве 20 коробок по 360 штук яиц. При приемке был отобран средний образец в количестве 400 штук яиц, при оценке качества, которых обнаружено, что 60 яиц имеют массу по 48-50 г. Правильно ли отобран средний образец? Соответствует ли партия яиц указанной маркировке?

8. В магазин «Подружка» поступила партия парфюмерной воды без указания содержания спирта и емкости. Используя ГОСТ, мотивируйте отказ от реализации данной партии.

9. Используя требования нормативно-технической документации (Технический регламент Таможенного Союза), перечислите требования к содержанию маркировки молока питьевого.

10. Используя требования нормативно-технической документации (Технический регламент Таможенного Союза), перечислите требования к содержанию маркировки парфюмерных товаров.

11. В магазин поступила партия зимних женских кожаных сапожек в количестве 250 пар. Принимая партию по количеству и качеству, необходимо определить размер выборки, приемочное и браковочное числа для данной товарной партии.

12. Определите к какой группе однородных продовольственных товаров относятся следующие виды продукции: майонез «Махеев», жевательная резинка; макароны «Макфа»; джем апельсиновый; консервы «Скумбрия натуральная»; мороженое «Эскимо»; сыр «Российский»; маринованные помидоры; масло растительное; лимонад «Тархун».

13. При экспертизе качества синтетического моющего средства для стирки в стиральных машинах было установлено:

- внешний вид: гранулированный порошок белого цвета;
- белизна – 70 %;
- массовая доля пыли – 4 %;
- пенообразующая способность – 200 мм;
- моющая способность – 85 %;
- отбеливающая способность – 80%.

Используя ГОСТ, составьте заключение о качестве товара.

14. В магазин поступила партия сыра «Ярославский», в сопроводительных документах указан высший сорт продукции. При органолептической оценки с использованием балловых шкал комплексный показатель качества сыра составил 83 балла, при чем по показателю вкуса и запаха – 37 баллов. обоснуйте свои действия с учетом требований национального стандарта на данный вид молочной продукции.

15. В магазин поступили партии охлажденных цыплят-бройлеров и мороженной трески. В каком торговом оборудовании и при каких температурных режимах необходимо разместить полученную продукцию в торговом зале магазина.

16. В магазине поступила партия обуви, водитель-экспедитор представил следующие сопроводительные документы: товарно-транспортную накладную, составленную в трех экземплярах и счет-фактуру в двух экземплярах. Какой документ отсутствует, Ваши действия по приемке поставленной партии товаров.

17. При проверке магазина «Семь дней» был обнаружен одеколон «Таежный» с осадком, который при взбалтывании поднимался хлопьями. Составьте заключение о качестве парфюмерной продукции с указанием возможных причин ухудшения ее качества.

18. Для получения сертификата соответствия на крем «Бархатные ручки», выпущенный ОАО концерном «Калина», были проведены физико-химические испытания. Используя ГОСТ, проверьте возможность выдачи сертификата на основании следующих результатов: водородный показатель – 6 pH; коллоидная и термостабильность – стабильны; массовая доля суммы тяжелых металлов – 0,0010 %.

19. В магазин поступила партия кондитерских изделий со сливочным кремом, несколько пластиковых упаковок из партии были повреждены. Сотрудники магазина произвели перекладывание пирожных из упаковки производителя в упаковку магазина. Оцените действия сотрудников магазина, что они нарушили.

20. В магазин поступили ткани, в сопроводительных документах и на

маркировке длина изделий указаны в футах (ft): 95, 118, 126, 138, 147. Перевести длину рулонов тканей в узаконенные в РФ единицы измерения (м).

21. В магазин «Эльдорадо» поступили холодильники Samsung RL 57 TEBIN. В инструкции и сопроводительных документах габариты указаны в дюймах (in): 78,74x23,62x25,43. Для оформления ценника на бытовую технику необходимо указать размеры в сантиметрах. Произвести перерасчет, результат округлить до целого числа.

22. На оптовую базу поступило расфасованное оливковое масло. Была произведена выборка продукции разных объемов упакованной продукции. На маркировке объем указан в UK пинта: 0,88; 1,32; 1,76; 8,8. В сопроводительных документах объем дан в литрах (дм3): 0,5; 0,75; 1,0; 5,0. Проверьте правильность перевода внесистемных единиц измерения в системные.

23. При сертификационных испытаниях по физико-химическим показателям шампуня «Медовый» были получены следующие результаты: водородный показатель – 5,5 pH; пенообразующая способность: пенное число – 150 мм, устойчивость пены – 1,0; массовая доля хлоридов – 4,1 %; массовая доля суммы тяжелых металлов – 0,0015 %. Используя ГОСТ, обоснуйте возможность выдачи сертификата на данную продукцию.

24. В магазине централизовано получена большая партия твердых сыров разных производителей. В пакетах сопроводительных документах даны декларации о соответствии и сертификаты соответствия на продукцию. Вам поручено проверить подлинность представленных документов по подтверждению соответствия. Опишите Ваши действия

25. Сотруднику компании, представляющей на отечественном потребительском рынке зарубежного производителя (импорт), получено подготовить документы и образцы продукции для получения декларации соответствия Таможенного союза. По окончанию работы им были подготовлены: заявка на проведение декларирования; ИНН и ОГРН; реквизиты компании получателя; описание продукции; образцы продукции. Орган по сертификации не принял к рассмотрению заявку, какова причина отказа.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации - экзамена квалификационного

Задания 1 типа

1. Предметом товароведения …

а) является ассортимент товаров

б) являются факторы, формирующие потребительную стоимость товаров

в) является качество товаров

г) является потребительная ценность товаров.

2. Принципами товароведения являются …

а) динамичность, многокомпонентность, гармонизация, сбалансированность, добровольность, единообразие, оптимизация

б) комплексность, гармонизация, объективность, сбалансированность, обязательность, единообразие, коллективность

в) гармонизация, объективность, сбалансированность, добровольность, единообразие, оптимизация, коллективность

г) безопасность, эффективность, соответствие, взаимозаменяемость, систематизация, совместимость.

3. Неверно, что к принципам товароведения относится …

а) систематизация

б) совместимость

в) эффективность

г) повторяемость.

4. Нужда в чем-либо объективно необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития организма, человеческой личности, социальной группы и общества в целом – это …

а) требование

б) надобность

в) спрос

г) потребность.

5. К числу основных функций товара относятся …

а) потребительская, маркетинговая, экономическая, товароведная

б) коммерческая, маркетинговая, юридическая, товароведная, экономическая

в) маркетинговая, потребительская, финансовая, коммерческая, правовая

г) коммерческая, маркетинговая, юридическая, товароведная, экономическая, информационная.

6. Потребительная стоимость товара – это …

а) основа количественных соотношений при добровольном обмене товарами между собственниками

б) способность товара удовлетворять определенные человеческие потребности

в) понятие, сходное понятию «себестоимость», то есть это те расходы, которые понес производитель продукции на ее изготовление

г) та часть стоимости продукта, которая создается в данной организации.

7. Согласно определению *(в области товароведения)*, товар – это …

б) материальный или нематериальный результат деятельности (процесса), предназначенный для удовлетворения реальных или

потенциальных потребностей

в) продукция, являющаяся объектом купли-продажи и средством удовлетворения потребностей потребителей

г) продукция, являющаяся объектом транспортирования, хранения и реализации

д) материальный и нематериальный результат деятельности, удовлетворяющий потребности юридических лиц.

8. Неверно, что к принципам товароведения относится …

а) систематизация

б) совместимость

в) эффективность

г) повторяемость.

9. Потребительная ценность товаров – это …

а) способность товаров удовлетворять потребности людей, быть полезными

б) свойство товара, его функциональность

в) показатель уровня качества товаров.

10. К целям классификации относят …

а) группировку товаров по общности свойств, которая служит основанием для разработки оптимальных методов упаковки, режимов хранения и транспортирования

б) систематизацию товаров, разработку правил и систем классификации, создание научной базы для управления ассортиментом и качеством

в) разработку групповых методов измерений и оценки потребительских свойств и качества товаров

г) изучение и оценку структуры, полноты и рациональности ассортимента товаров.

11. Иерархический метод классификации предусматривает … разделение множества объектов

а) последовательное

б) обоснованное

в) параллельное

г) одновременное.

12. К преимуществам иерархического метода можно отнести …

а) гибкость системы, сходства признаков объектов и удобство использования

б) возможность выделения общности и сходства признаков объекта, и большую глубину

в) высокую информационная насыщенность, гибкость системы и

удобство использования

г) высокую информационную насыщенность и возможность выделения общности и сходства признаков объектов.

13. К недостаткам фасетного метода можно отнести …

а) невозможность выделения общности и различий между объектами

б) чрезмерную громоздкость, высокие затраты, трудность применения и информационная недостаточность

в) информационная недостаточность, невозможность выделения общности и различий между объектами, трудность применения.

14. Класс товаров – это …

а) множество товаров, удовлетворяющих аналогичные группы потребностей, имеющих определенные отличия

б) совокупность товаров, отличающихся индивидуальным назначением и идентификационными признаками

в) множество товаров, удовлетворяющих обобщенные группы потребителей

г) подмножество товаров, удовлетворяющих более специфичные группы потребностей, обусловленных особенностями применяемого сырья, материалов, конструкций.

15. Товарный артикул – это …

а) ассортиментная единица товара, включающая его наименование и при необходимости градацию качества, типоразмер или количественную характеристику продукции и иные необходимые сведения

б) индивидуальное название товара, выпускаемого определенным производителем

в) совокупность товаров одного вида, отличающихся рядом частных признаков.

16. Группа однородных товаров – это …

а) совокупность товаров, отличающихся индивидуальным назначением и идентификационными признаками

б) подмножество товаров, удовлетворяющих более специфичные группы потребностей, обусловленных особенностями применяемого сырья, материалов, конструкций

в) множество товаров, удовлетворяющих аналогичные группы потребностей, имеющих определенные отличия

г) множество товаров, удовлетворяющих обобщенные группы потребителей.

17. Комплекс стандартов, который регламентирует порядок проведения работ по классификации и кодированию товаров, используемый для решения задач управления на различных уровнях, – это …

а) Единая система классификации и кодирования технико-экономической и социальной информации

б) нормативно-техническая база добровольного и обязательного подтверждения соответствия

в) гармонизированная система описания и кодирования товаров

г) Национальная система стандартизации, которая представляет собой национальные стандарты и общероссийские классификаторы технико-экономической информации.

18. Ассортимент товаров – это …

а) группа товаров, связанных между собой либо в силу схожести сферы их функционирования (применения), либо в рамках одного и того же диапазона цен

б) состав, соотношение отдельных видов изделий в продукции предприятия, отрасли, группе товаров с учетом их качества и сортности

в) состав однородной продукции по видам, сортам и маркам

г) набор товаров, объединенных по какому-либо признаку или по совокупности признаков.

19. Неверно, что … относится к основным показателям ассортимента

а) структура

б) высота

в) полнота

г) устойчивость.

20. Перечень однородных и разнородных товаров общего и аналогичного назначения представляет …

а) товарную номенклатуру

б) ассортимент товаров

в) торговый ассортимент

г) марочный ассортимент.

21. Марочный ассортимент состоит из …

а) различных видов товаров

б) товаров одного вида, но разных марок

в) товаров различных видов, но одной марки

г) товаров одной марки и одного вида.

22. Оптимальный ассортимент, в отличие от рационального, …

а) обеспечивает достаточную степень удовлетворенности потребителей

б) отличается большим разнообразием товаров функционального назначения

в) удовлетворяет реальные потребности с максимально полезным эффектом

г) удовлетворяет в достаточной степени физиологические потребности с максимально полезным эффектом.

23. Коэффициент широты ассортимента определяют отношением …

а) количества новых товаров к общему количеству наименований товаров

б) количества видов, разновидностей и наименований товаров, пользующихся спросом, к действительной широте

в) действительной широты к базовой

г) действительной глубины к базовой.

24. Способность набора товаров однородной группы удовлетворять одинаковые потребности определяет … ассортимента

а) глубину

б) полноту

в) широту

г) устойчивость.

25. Коэффициент глубины ассортимента определяют отношением …

а) количества торговых марок товаров одного вида и/или их модификаций к показателю широты

б) действительной глубины к базовой

в) количества видов, разновидностей и наименований товаров, пользующихся устойчивым спросом у потребителя, к общему количеству видов, разновидностей и наименований товаров тех же однородных групп.

26. Количество однородных групп товаров, выпускаемых и реализуемых организацией, определяет … ассортимента

а) глубину

б) групповую широту

в) полноту

г) новизну.

27. Коэффициент оптимальности ассортимента товаров определяют отношением …

а) полезного эффекта от внедрения к затратам на проектирование, разработку, производство

б) действительной глубины к базовой

в) полезного эффекта от приобретения и потребления товара потребителем к затратам на проектирование, разработку, производство и доведение до потребителя

г) показателя ассортиментного минимума к минимально допустимому количеству товаров, пользующихся устойчивым спросом.

28. Коэффициент гармоничности определяют отношением …

а) количества товаров разных наименований или торговых марок, одинаковых с утвержденным перечнем и принятых за образец, к базовой широте

б) количества торговых марок товаров одного вида и/или их модификаций к показателю широты

в) количества видов, разновидностей и наименований товаров, пользующихся устойчивым спросом у потребителя, к общему количеству видов, разновидностей и наименований товаров тех же однородных групп.

29. Коэффициент устойчивости ассортимента определяют отношением …

а) количества видов, разновидностей и наименований товаров, пользующихся устойчивым спросом у потребителя, к общему количеству видов, разновидностей и наименований товаров тех же однородных групп

в) действительной глубины к базовой

б) количества торговых марок товаров одного вида и/или их модификаций к показателю широты

г) количества товаров разных наименований или торговых марок, одинаковых с утвержденным перечнем и принятых за образец, к базовой широте.

30. Под управлением ассортиментом понимается …

а) разработка и применение мер, направленных на формирование оптимальной структуры ассортимента товаров, которая будет наиболее полно соответствовать текущим потребностям населения

б) проблема конкретных товаров, их отдельных серий, определения соотношений между «старыми» и «новыми» товарами, товарами единичного и серийного производства, «наукоемкими» и «обычными» товарами

в) подбор изделий, которые предприятие будет производить и предлагать на рынке

г) сложный и непрерывный процесс, основная цель которого заключается в наиболее полном удовлетворении потребностей населения в товарах.

31. Объективная особенность продукции, проявляющаяся при ее создании, эксплуатации или потреблении, – это …

а) признак

б) характеристика

в) особенность

г) свойство.

32. Явление изменения линейных и угловых размеров материалов и изделий – это …

а) релаксация

б) рефракция
в) деформация
г) преломление.

33. Количественная характеристика одного или нескольких свойств продукции, входящих в ее качество, рассматриваемая применительно к определенным условиям ее создания и эксплуатации или потребления, – это …

а) свойство товара
б) особенность продукции
в) данные о качестве товара
г) показатель качества продукции.

34. Потребительские свойства представляют …

а) совокупность свойств, удовлетворяющих потребности или ожидания индивидуальных потребителей
б) способность товаров удовлетворять физиологические и социальные потребности
в) объективную особенность товара, проявляющуюся при ее оценке, создании, хранении и потреблении
г) комплекс особенностей, проявляющихся в совокупности.

35. Способность товаров удовлетворять физиологические и социальные потребности, а также потребности в их систематизации – это … товаров

а) надежность
б) назначение
в) сохраняемость
г) безотказность.

36. Перечень потребительских свойств, подразделенный на взаимосвязанные уровни и используемый при различных операциях при оценке качества – это …

а) товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности
б) общероссийский классификатор продукции
в) номенклатура потребительских свойств
г) национальный стандарт.

37. Эргономические свойства обеспечивают …

а) удобство и комфорт при употреблении
б) способность товаров сохранять функциональное назначение
в) способность товаров выполнять их основные функции
г) способность товаров удовлетворять эстетические потребности.

38. Белки, содержащие все незаменимые кислоты, называются …

а) неполноценными
б) полноценными
в) необходимыми.

39. Безопасность товаров – это …
а) состояние, при котором при использовании товаров потребителям не угрожает опасность, есть защита от опасности
б) состояние защищенности важных интересов личности, ее материальных и духовных ценностей потребителей товаров
в) отсутствие недопустимого риска для жизни, здоровья и имущества потребителей при эксплуатации или потреблении товаров
г) состояние защищенности прав граждан, природных объектов, окружающей среды и материальных ценностей от последствий несчастных случаев, аварий и катастроф на промышленных объектах.

40. Количественные потери продовольственных товаров при хранении и транспортировании иначе называются …
а) нормируемыми
б) актируемыми
в) материальными
г) товарными.

41. Неверно, что … относят к нормируемым потерям
а) розлив
б) потери от брака
в) расход веществ на дыхание
г) усушку.

42. Естественные потери, вызываемые технологическими процессами по подготовке товаров к продаже, называются …
а) предреализационными потерями
б) естественной убылью
в) актируемыми потерями
г) неликвидными потерями.

43. Самостоятельное исследование товара, проводимое компетентным специалистом или группой специалистов на основании объективных фактов с целью получения достоверного решения поставленной задачи, – это …
а) контроль качества
б) оценка качества
в) оценка уровня качества
г) экспертиза.

44. Относительная характеристика качества продукции, основанная на сравнении значений показателей качества оцениваемого товара с

базовыми значениями соответствующих показателей, – это …

а) показатель качества

б) уровень качества

в) свойство товара

г) отличительная особенность продукции

45. Сведения о товаре, предназначенные для создания потребительских предпочтений, показывающие выгоды от применения конкретного товара и нацеленные в конечном счете на потребителей, – это … информация

а) коммерческая

б) основополагающая

в) потребительская

г) торговая.

46. К информационным знакам относятся …

а) товарные знаки соответствия, компонентные, манипуляционные, экологические, эксплуатационные, коммерческие

б) товарные знаки соответствия, компонентные, манипуляционные, экологические, эксплуатационные, предупредительные, штриховой код

в) товарные знаки соответствия, манипуляционные, экологические, предупредительные, штриховой код

г) товарные знаки соответствия, компонентные, экологические, эксплуатационные, штриховой код.

47. Неверно, что … метод относится к объективным методам определения показателей качества

а) измерительный

б) органолептический

в) регистрационный

г) расчетный.

48. Неверно, что … относится к факторам, влияющим на формирования качества товаров

а) качество изготовления (проектирования)

б) контроль готовой продукции

в) техническая помощь в обслуживании

г) качество исходного сырья и материалов.

49. Неверно, что разбавление водой жидких пищевых продуктов до … от их объема заметно для потребителей

а) 5-10 %

б) 10-15 %

в) 20-25 %

г) 35-40 %.

50. Период, по истечении которого товар считается непригодным для использования по назначению, – это срок … товара

а) годности

б) службы

в) реализации

г) хранения.

51. Резкий перепад температуры при хранении приводит к …

а) испарению влаги

б) усушке

в) увлажнению продукта и развитию микроорганизмов

г) испарению и увлажнению продукта.

51. Основное потребительское свойство продовольственных товаров – …

а) пищевая ценность

б) усвояемость

в) биологическая ценность

г) безопасность.

52. Неверно, что свет оказывает отрицательное воздействие на качество …

а) муки, пищевых жиров, макаронных и хлебобулочных изделий

б) консервов, муки, макаронных и хлебобулочных изделий

в) консервов, муки, макаронных и ликероводочных изделий

г) муки, консервов, хлебобулочных изделий и плодов.

53. К пищевым продуктам с высоким содержанием воды относятся …

а) хлеб и хлебобулочные изделия

б) крупы

в) макаронные изделия

г) чай и кофе.

54. Сложный углевод, образующийся в растениях и откладываемый ими в качестве запасного питательного вещества, – …

а) крахмал

б) гликоген

в) целлюлоза

г) хитин.

55. Особенностью зерномучных товаров является наличие в их составе значительного количества …

а) жиров

б) белков

в) углеводов
г) витаминов.

56. Перловая крупа – это крупа из …
а) ячменя
б) пшеницы
в) риса
г) проса
д) овса.

57. Оптимальный режим хранения крупы: температура не выше …
а) 35 С° и относительная влажность воздуха 65-70 %
б) 20 С° и относительная влажность воздуха 75-90 %
в) 18 С° и относительная влажность воздуха 65-70 %
г) 20 С° и относительная влажность воздуха 60-65 %.

58. Увеличить срок хранения хлеба можно …
а) увеличив его дисперсность
б) аэрацией
в) уменьшив влажность продукта
г) с помощью гомогенизации продукта
д) увеличив относительную влажность воздуха.

59. Наибольший удельный вес в химическом составе свежих плодов и овощей …
а) занимают минеральные вещества
б) занимают углеводы
в) занимают белки
г) занимает вода (свободная и связанная).

60. Энергетическая ценность плодов и овощей – …
а) высокая
б) средняя
в) низкая.

61. Дыхание – это совокупность … процессов, протекающих в живых биологических объектах
а) окислительно-восстановительных
б) гидролитических
в) микробиологических
г) химических.

62. Вегетативные овощи классифицируются на …
а) клубнеплоды, корнеплоды и тыквенные
б) клубнеплоды, корнеплоды, капустные, луковые и бобовые

в) клубнеплоды, корнеплоды, капустные, луковые и салатно-шпинатные

г) клубнеплоды, корнеплоды, капустные, луковые, салатно-шпинатные и бобовые.

63. Плодовые овощи классифицируются на … овощи

а) тыквенные, томатные и луковые

б) тыквенные, томатные, бобовые и зерновые

в) луковые, тыквенные, томатные и десертные.

64. Ежевика относится к подгруппе … свежих плодов

а) настоящих

б) ложных

в) сложных

г) натуральных.

65. Овощи, законсервированные натуральной молочной кислотой, небольшим количеством соли и специй, называются …

а) квашеными

б) маринованными

в) солеными

г) бланшированными.

66. В сушеных плодах содержание воды должно быть не более …

а) 10 %

б) 15 %

в) 20 %

г) 25 %

д) 35 %.

67. Грибы – это …

а) простейшие растения

б) простейшие животные

в) микроорганизмы

г) низшие споровые растения.

68. В случаях, когда …, – имеет место информационная фальсификация грибов

а) реализуется некачественная продукция, информация о которой неточная и искаженная

б) содержание продукта не соответствует фактическому, отсутствует указание места нахождения изготовителя, отсутствует название изготовителя, фактическая масса продукта не соответствует указанной на маркировке

в) содержание продукта не соответствует фактическому, отсутствует

указание места нахождения изготовителя, отсутствует указание страны изготовителя, введены консерванты.

69. При длительном хранении варенья, джема происходит …
а) денатурация белка
б) кристаллизация сахарозы
в) старение крахмала
г) окисление жиров.

70. Из какао тертого, сахарной пудры и масла какао готовят …
а) шоколад
б) какао
в) марципан
г) халву.

71. Компонентом, который обуславливает высокое качество шоколада, является …
а) сахар
б) какао тертое
в) заменитель какао-масла
г) наполнитель.

72. К сахаристым кондитерским изделиям относятся: …
а) сухое киевское варенье; драже; мармелад; конфеты
б) повидло; шоколад; халва; конфеты; ирис
в) повидло; шоколад; халва; конфеты; ирис; пахлава
г) шоколад; халва; конфеты; ирис; карамель; восточные сладости; какао-порошок.

73. Основной ингредиент, из которого производят пастилу, – …
а) крахмал
б) фруктово-ягодное сырье
в) патока
г) яблочное пюре.

74. При нагревании сахаров выше 160 С° они образуют …
а) коричнево окрашенные соединения в результате реакции карамелизации
б) темноокрашенное вещество в результате реакции меланоидинообразования
в) вещества коричного цвета в результате реакции Майяра
г) светлоокрашенные соединения в результате реакции карамелизации.

75. Высокими лечебными и диетическими свойствами … мед

а) обладает падевый
б) обладает цветочный
в) обладает смешанный
г) обладают и падевый, и цветочный, и смешанный.

76. Основной этап производства чая, формирующий его качество, – это …
а) ферментация
б) сушка
в) завяливание
г) скручивание.

77. Серебристые кончики самых молодых чайных веточек, покрытые нежным белым пушком, придающие чаю аромат, – это …
а) пекой
б) буше
в) померанцы
г) типсы.

78. Мезга – это …
а) продукт переработки масложировой промышленности
б) продукт, получаемый после удаления жировой фракции из шрота
в) смесь раздавленных ягод винограда, предназначенных для получения вина.

79. Солод – это …
а) проросшее зерно любого вида
б) особый вид злаковых растений
в) особый вид пряных растений
г) пшеница с высокой стекловидностью
д) пшеница с высоким содержанием полисахаридов.

80. Различают следующие группы водок: …
а) Экстра; особая
б) особая; Премиум; Экстра
в) особая; обыкновенная
г) особая; улучшенная; дополнительной очистки.

81. По химическому составу жиры представляют смесь …
а) трехатомных спиртов и альдегидов
б) высокомолекулярных жирных кислот и сложных эфиров
в) высокомолекулярных и низкомолекулярных органических кислот
г) сложных эфиров трехатомного спирта глицерина и жирных кислот.

82. Высокой усвояемостью (97–98 %) отличаются жиры с

температурой плавления …

а) чуть выше 37 С°
б) 37-39 С°
в) ниже 37 С°
г) 40-42 С°.

83. Усвояемость маргарина – …

а) низкая
б) средняя
в) высокая.

84. Способом извлечение растительного масла из сырья является …

а) дезодорация
б) нейтрализация
в) гидратация
г) экстрагирование.

85. Одним из основных белков молока является …

а) коллаген
б) желатин
в) овоглобулин
г) казеин.

86. Доведение свойств молочных продуктов (жирность, содержание сухих веществ: углеводов, витаминов, минеральных веществ) до стандартных значений – это …

а) гомогенизация
б) экстракция
в) гидрогенизация
г) нормализация
д) стандартизация.

87. … является твердым сычужным сыром

а) Пармезан
б) Моцарелла
в) Камамбер
г) Сулугуни.

88. Белки мяса относятся к …

а) полноценным
б) малоценным
в) особо ценным
г) неполноценным.

89. Гниение – это глубокий распад … под действием гнилостных

бактерий

а) белков

б) полисахаридов

в) жиров

г) кислот.

90. Созревание мяса – это процесс …

а) формирования вкуса

б) гидролиза жиров

в) размягчения мышечной ткани

г) размягчения мышечной ткани и гидролиза жиров.

91. К изменениям, происходящим в туше животного поле его убоя, относятся …

а) только посмертное окоченение и созревание

б) только посмертное окоченение и порча

в) только посмертное окоченение, созревание, порча

г) посмертное окоченение, созревание, порча и прогоркание.

92. Старение белка сопровождается …

а) изменением его структуры

б) снижением его способности к гидролизу

в) снижением его содержания незаменимых аминокислот

г) снижением его способности к набуханию и растворимости.

92. В результате усыхания яйца образуется …

а) тек

б) красюк

в) пуга.

94. Основной классификационный признак деления куриных яиц на категории в торговле – …

а) масса яиц

б) сроки реализации

в) условия хранения

г) порода птиц.

95. Неверно, что … можно определить методом овоскопирования

а) размер пуги

б) положение желтка

в) наличие темных пятен

г) категорию яйца.

96. Яйцо массой 56 г следует отнести к … категории

а) отборной

б) первой
в) второй
г) столовой.

97. Семейства важнейших промысловых рыб подразделяются на …
а) проходные, полупроходные и речные
б) хрящевые и костные (костистые)
в) жирные и нежирные.

98. Жиры рыб имеют … биологическую эффективность
а) высокую
б) среднюю
в) низкую.

99. Посол рыбы используют для …
а) ее сохранения
б) ее созревания
в) улучшения ее потребительских свойств
г) увеличения ее массы.

100. Медленное обезвоживание предварительно посоленной рыбы жирной и средней жирности – это …
а) соление
б) сушка
в) копчение
г) вяление.

101. Наиболее крупными являются икринки …
а) осетра
б) белуги
в) шипа
г) севрюги.

102. В основу существующей классификации текстильных волокон положено два классификационных признака: …
а) назначение и способ переработки
б) сырьевой состав и назначение
в) функциональность и сохраняемость
г) способ их получения (происхождение) и химический состав.

103. Обладая низкой теплопроводностью, ткани из … отличаются высокими теплозащитными свойствами: имеют высокую гигроскопичность (15-17 %) и способны при высокой влажности воздуха поглощать до 35 % влаги, оставаясь сухими на ощупь
а) хлопка

б) шелка
в) шерсти
г) льна.

104. Текстильный материал, структура которого представляет соединенные между собой петли, – это …
а) диагональ
б) полотно
в) шеврон
г) трикотаж.

105. Выделяют … трикотажа и трикотажных изделий
а) 3 сорта
б) 5 сортов
в) 2 сорта
г) 4 сорта.

106. Для производства швейных изделий используются … материалы
а) существенные и несущественные
б) главные и дополнительные
в) определяющие и побочные
г) основные и вспомогательные.

107. По степени износа в процессе носки детали обуви делят на …
а) главные и дополнительные
б) важные и менее важные
в) ответственные и менее ответственные
г) значительные и менее значительные.

108. Основными размерными критериями кожаной обуви являются …
а) длина и ширина
б) длина и толщина
в) размер и полнота
г) размер и категория.

109. Первый хорошо формирующийся пластический материал – …
а) капрон
б) целлулоид
в) синтепон
г) целлофан.

110. К электробытовым товарам предъявляют требования безопасности, надежности, экономичности …
а) эстетики и востребованности
б) удобства в эксплуатации и малогабаритности

в) эстетики и удобства в эксплуатации

г) эстетики, востребованности, удобства в эксплуатации и малогабаритности.

111. Неверно, что … относятся к электромашинам для обработки пищевых продуктов

а) тостеры

б) кофемолки

в) электромясорубки

г) миксеры.

112. Неверно, что к потребительским свойства синтетических моющих средств относится …

а) долговечность

б) высокая моющая способность

в) хорошая растворимость в воде

г) безвредность.

113. … свойства мебели характеризуют удобство пользования изделием в процессе эксплуатации, его соответствие особенностям организма человека и обеспечение оптимальных условий его эксплуатации

а) эргономические

б) эстетические

в) функциональные

г) эксплуатационные.

114. Жидкая парфюмерная продукция состоит из концентрата (парфюмерной композиции), спирта и воды, и ее виды друг от друга …

а) практически не отличаются

б) отличаются наличием дополнительных ингредиентов

в) отличаются пропорциями компонентов

г) отличаются отсутствием определенного компонента.

115. Оттиск клейма изготовителя, который ставится на всех изделиях, содержит индивидуальные знаки и знаки, указывающие на год клеймения, – это …

а) пробирное клеймо

б) именник

в) проба

г) сертификат.

Задания 2 типа

1. При экспертизе качества синтетического моющего средства «Ручеек» для стирки в стиральных машинах было установлено:

- внешний вид: гранулированный порошок белого цвета;

- белизна – 70 %;
- массовая доля пыли – 4 %;
- пенообразующая способность – 200 мм;
- моющая способность – 85 %;
- отбеливающая способность – 80%.

Используя ГОСТ, составьте заключение о качестве товара.

2. Определите объем выборки, приемочное и браковочное числа при приемке партии стеклянных бытовых изделий в количестве 3200 штук для проверки на овальность края изделий.

3. Определите объем выборки, приемочное и браковочное числа при приемке партии стеклянных бытовых изделий в количестве 1000 штук для проверки прочности крепления ручки.

4. Сделайте заключение о качестве салатника круглого прессованного из бесцветного натрийсиликатного стекла диаметром 160 мм. Дефекты овальность края 4 мм, пузыри размером 3; 1,5 и 1 мм соответственно, редко расположенная свиль.

5. Определите сорт супницы из фарфора вместимостью 2000 см3, если при осмотре были обнаружены:

- выгорка диаметром 3 мм на лицевой стороне;
- натек малозаметный на лицевой стороне;
- заметная царапина на рисунке, ухудшающая рисунок.

6. Сделайте заключение о качестве стального эмалированного чайника, если при осмотре были обнаружены:

- незначительные сколы покровной эмали без обнажения грунтового покрытия на дне изделия;
- разрывы декоры, не ухудшающие товарного вида;
- крышка удерживается на корпусе при наклоне на 60°.

7. В адрес магазина бытовой техники поступили электроплиты в количестве 20 штук. При приемке было установлено: электроплиты обернуты в бумагу и упакованы в картонные коробки на поддоне с перетяжкой стальными лентами. На чугунные конфорки не нанесена предохранительная смазка, поверхность покрыта коррозией. Возможна ли приемка данной партии?

8. На куске смесовой (хлопчатобумажное и химическое волокно) ткани длиной 40,4 м, поступившей в магазин, обнаружены дыры в шести местах размером до 1 см2 каждая. На ярлыке указано, что ткань 1-го сорта. Сделайте заключение о качестве товара.

9. Проверьте соответствие фактического сорта указанному в маркировке (1-й сорт) куска хлопчатобумажного вельвет-корда набивного. Длина ткани в куске – 40 м, ширина ткани – 85 см. При осмотре были обнаружены

- подмочки размером 8 мм – три места;
- заломы по всему куску;
- нарушение печатного рисунка в виде мелких непропечатанных мест (20 мест на каждые 5 м) – на протяжении 15 м.

Ответ аргументируйте.

10. В магазин «Дом мебели» поступила партия ковров чистошерстяных, жаккардовых, в количестве 100 штук. При приемке по качеству было установлено:

- пятна, резко выраженные на ворсовой поверхности – на 5 коврах;
- повреждения обрезного края – на 3 коврах.

Можно ли реализовать данный товар. Ответ аргументируйте.

11. В магазин поступила партия швейных изделий в количестве 800 штук. Для проверки партии швейных изделий было отобрано 80 изделий. В ней обнаружено, что 10 изделий имеют недопустимые дефекты.

Определите объем выборки, приемочное и браковочное числа. Сделайте вывод о качестве поступивших швейных изделий.

12. Проверьте соответствие фактического сорта указанному в маркировке (2-й сорт) ночной сорочки из ситца. Если при осмотре были обнаружены

- искривление низа изделия по длине 25 см – 3,5 см;
- несимметричность складок правой и левой сторон изделия – 0,9 см.

Ответ аргументируйте.

13. В магазин «Одежда» поступила партия мужских костюмов (тройка). При проверке качества изделий из чистошерстяной костюмной ткани, замаркированной 1-сортом, обнаружены:

- в двух пиджаках несимметричность уступов лацканов воротника – 0,4 см;
- в одном жилете искривленный край низа изделия на длине 20 см – 0,8 см;

Сделайте вывод о качестве товара с дефектами, ответ аргументируйте.

14. Определите размер выборки, приемочное и браковочное числа для товарной партии верхних трикотажных изделий (жакеты). Размер партии – 100 штук, сорт 1-й. При приемке в выборке не были обнаружены изделия 2-го сорта и нестандартные изделия. Возможна ли приемка данной партии?

15. В ООО «Надежда» поступила партия костюмов женских трикотажных в количестве 42 единиц, 1-го сорта. При осмотре обнаружено:

- наличие заломов от сгиба полотна, заметные – на одном костюме;
- пятна в общей сложности на 1,5 см – на двух костюмах.

Сделайте вывод о качестве изделий с дефектами.

16. При проверке качества сорочек женских ночных из хлопчатобумажного вертелочного полотна в одной сорочке были обнаружены дефекты:

- сброс петель – один случай;
- пятно размером 1,0 см2;
- отклонение переднего разреза от средней линии – 0,5 см.

Сделайте заключение о качестве сорочки.

17. Определите размер выборки, приемочное и браковочное числа для товарной партии зимний женских кожаных сапожек. Размер партии – 150 пар. При приемке в выборке было обнаружено три пары нестандартной обуви. Возможна ли приемка данной партии?

18. Сделайте заключение о качестве партии мужских туфель с верхом из лицевого хрома клеевого метода крепление. Размер партии –250 пар. При проверке качества (сплошной контроль) были обнаружены:

- слабовыраженые молочные линии на передней части союзки левой полупары в двух парах;
- разная ширина союзки – 2 мм в трех парах;
- неправильное комплектование пар обуви в одной паре.

Можно ли данную партию принять и реализовать?

19. По результатам сертификационных испытаний жидкой подводки для глаз были получены следующие физико-химические показатели

- водородный показатель pH – 6;
- массовая доля воды и летучих веществ – 12%
- коллоидная стабильность – стабилен.

Используя ГОСТ, сделайте заключение о возможности выдачи сертификата соответствия.

20. В магазин «Визит» поступила партия туалетной воды без указания содержания спирта и емкости. Используя ГОСТ, мотивируйте отказ от реализации данной партии.

21. Дайте заключение о качестве ядрицы, если в навеске массой 25 г обнаружено:

- сорной примеси – 0,1 г;
- испорченных ядер – 0,075 г;
- колотых ядер – 0,3 г.

22. Дайте заключение о качестве хлеба Украинский формового, имеющего слегка сероватую поверхность, темно-коричневый цвет, развитую пористость.

Имеются также:

- надрывы по всей длине боковой стороны размером 0,8 мм;
- пористость – 63%;
- влажность – 46%.

Соотношение муки ржаной обдирной и пшеничной обойной – 80:20.

23. Определить категорию упитанности партии цыплят полупотрашеных.

При анализе установлено:

- вес тушки – 420 гр.
- мышцы развиты удовлетворительно, киль грудной выделяется не значительно, отложения жира в области спины и живота.
- на поверхности тушки есть незначительное количество пеньки, разрыв кожи длиной 1,5 см.

24. Определить сорт кофе молотого приготовленного из ботанического сорта Арабика в/с Колумбийского. При анализе установили,

что кофе имеет:

- внешний вид – порошок коричневого цвета.
- вкус – приятный с кисловатым оттенком.
- запах – тонкий, хорошо выраженный.
- влажность – 7%.
- содержание кофеина – 0,8%.

25. Партия винограда, предназначенная для реализации, состоит из 140 ящиков по 6 кг. ягод в каждом.

При анализе среднего образца оказалось:

- осыпавших ягод – 1,5 кг из них:
  – треснувших – 0,3 кг.
  – подвяленных – 0,2 кг.

Дайте заключение о качестве?

26. При анализе среднего образца манной крупы марки «Т» обнаружено:

- муки – 4,5 %,
- зольность – 0,84 %.

Дайте заключение о качестве товара.

27. При проверке качества чая черного байхового установлено, что он имеет недостаточно полный вкус темноватый, прозрачный настой, коричневый оттенок разваренного листа и неровную уборку.

Дайте заключение о качестве чая.

28. При анализе среднего образца слив сорта «Ренклод альтана» оказалось, что от 2 до 3 зарубцевавшихся проколов долгоносиком, имеется у 40% плодов.

Дать заключение о качестве.

29. Дайте заключение о качестве 100 кг. Сырокопченой колбасы «Московской», если обнаружено:

- длина батона – 17см.
- свободные концы оболочки и шпагата – 2 см.,
- вкус и запах с выраженным ароматом пряностей, слегка острый солоноватый,
- цвет фарша – темно-красный, кусочки шпика на разрезе размером – 4,5 см.

30. Определить товарный сорт муки ржаной поступившей в количестве 500 кг. в мешках по 50 кг. в каждом. При анализе пробы установлено:

- цвет – серовато-белый;
- вкус – нормальный без посторонних привкусов;
- зольность – 1,35%.

31. Дать заключение о качестве земляники, если в среднем образце весом 20 кг.

- ягод незрелых – 0,7 кг;
- без плодоножек – 0,6 кг;
- помятых – 0,2 кг;

- раздавленных – 0,2 кг.

32. Определить категорию кур потрошеных. При анализе установлено:

- вес тушки – 1450 гр;
- тушка чистая, имеет незначительное количество пеньки; ссадины в количестве двух размером –1,5 см;
- три кровоподтека;
- мышцы развиты хорошо;
- форма груди – округлая, отложения жира на груди, животе в виде сплошной полосы;
- киль грудной кости не выделяется.

33. При проверке веса 70 плиток шоколада с номинальным весом 100гр. фактически оказалось, что 20 плиток весом по 97,6 гр., остальные плитки – по 100 гр. Соответствует ли отклонения в весе допустимым нормам по стандарту.

34. Дать заключение о качестве красной смородины. При оценке качества установили:

- раздавленных ягод – 1,5%;
- пораженных вредителями – 3%;
- остальные ягоды зрелые, чистые.

35. Дать заключение о качестве шоколада, имеющего следующие характеристики:

- вкус и запах – характерные;
- цвет – темно-коричневый;
- форма плиток правильная;
- консистенция при температуре +18°С – твердая, структура однородная, по остальным показателям шоколад соответствует требованиям стандарта.

36. Дать заключение о качестве риса шлифованного. При анализе навески размером 50 гр. Обнаружено:

0,3 г – пожелтевших зерен;

0,1 г – глютинозных;

0,01 г – необрушенных.

37. Дать заключение о качестве пастилы имеющей следующую характеристику:

- вкус и запах – хорошо выражены, имеют солоноватый привкус.
- цвет – белый и розовый однородный.
- консистенция – пышная, равномерная, мелкопористая структура.
- форма – шарообразная, рисунок гофры не четкий, в 1 кг. – 32 шт.
- 12% изделий – деформированы.

38. На склад поступило две партии голландского сыра. При приемке по качеству установлено, что голландский брусковый сыр имеет хороший вкус, но слабовыраженный аромат, удовлетворительную консистенцию,

неравномерный цвет и рисунок, хороший внешний вид и упаковку; голландский круглый сыр имеет кислый вкус, хорошую консистенцию неравномерный рисунок, удовлетворительную упаковку. Определите качество, установите сорт.

39. В магазин поступила партия пломбира в картонных ящиках по 25 упаковок в количестве 20 коробок. В результате приёмки по количеству и по качеству было обнаружено внешнее повреждение тары у 3 коробок. Было принято решение о проведении экспертизы, которая показала: содержание молочного жира 10%, СОМО 8%, сахарозы 15%, сухих веществ 35%, кислотность 18°Т, взбитость 80%. Дайте заключение о соответствии данного мороженого заявленному виду.

40. В магазин с Калужской птицефабрики поступила партия яиц с маркировкой Д-1 в количестве 30 коробок по 360 штук яиц. При приемке был отобран средний образец в количестве 600 штук яиц, при оценке качества, которых обнаружено, что 50 яиц имеют массу по 48-50 г. Правильно ли отобран средний образец? Соответствует ли партия яиц указанной маркировке?

41. Известно, что икра белужья зернистая содержит 26,8% белка, 13,8% жира и 0,8% углеводов. Вычислите калорийность (энергетическую ценность) 100 г такого продукта.

42. На базу г. Москвы поступила цистерна с растительным маслом массой 10 т, после перекачки масла в бочки масса составила 9,998 т. рассчитайте фактическую убыль массы и сравните ее с нормами.

43. Рассчитайте теоретическую энергетическую ценность овощного салата, состоящего из 120 г белокочанной капусты, 30 г моркови, 25 г яблока свежего и 12 г майонеза.

44. Ассортиментным минимумом предусмотрено наличие 15 разновидностей шампуня, а фактически на склад поступило лишь 8. Вычислите полноту ассортимента.

45. Среднесуточный рацион человека, занимающегося умственным трудом, составляет: 100 г белков, 103 г жиров, 400 г углеводов. Какова энергетическая ценность суточного рациона?

46. Из 55 наименований продуктов в магазин поступило 10 новых видов. Рассчитайте степень обновления и коэффициент широты ассортимента, если максимально возможное количество наименований товаров для данного вида магазина – 120.

47. В магазине в течении месяца продавалось 31 модель женских сапог, тогда как по ассортиментной матрице предусматривалось 50. Рассчитать коэффициент полноты ассортимента.

48. На хранение на склад без искусственного охлаждения заложено 30 т картофеля. Определить ЕУ массы картофеля, если при перевешивании его в марте оказалось 29997 кг.

49. В 100 г сыра Голландского содержится 26,0 г белка, 26,8 г жира, 0,0 г углеводов. Рассчитайте калорийность (энергетическую ценность)

такого продукта.

50. В специализированном магазине реализуется 12 подгрупп бытовых электрических товаров, тогда ассортиментным перечнем предусмотрено 15. Рассчитайте широту ассортимента магазина.

51. В магазин «Ароматический рай» поступило 15 ящиков минеральной воды «Боржоми», вместимостью каждого ящика 20 бутылок (0,5 л). В результате приемки было установлен бой в количестве 9 бутылок. Рассчитайте актируемые и нормируемые потери для данной партии воды.

52. В 100 г молока питьевого 2,5% жирности содержится 2,9 г белка, 2,5 г жира, 4,8 г углеводов. Рассчитайте калорийность молока.

53. Рассчитайте структуру ассортимента магазина «Ткани» в натуральном выражении, если на текущий момент имеется в наличии: ситца – 570 м., подкладочные – 590 м., мебельно-декоративной ткани – 350 м., батиста – 200 м., вельвета – 450 м.

54. Определите полноту и степень обновления ассортимента магазина «Трикотаж», имеющего в продаже: джемпера – 4 фасона, юбки – 6, брюки – 6, жакеты – 5, свитера – 6, если на оптовом предприятии предлагают по 8 фасонов каждого вида. Из имеющихся в продаже товаров – по 1 новинки каждого вида.

55. В магазин «Продукты» поступило 15 коробок пива «Harp», вместимостью каждой коробки 24 бутылки (0,33 л). В результате приемки было установлен бой в количестве 10 бутылок. Рассчитайте актируемые и нормируемые потери для данной партии пива.

56. Определите полноту и степень обновления ассортимента магазина «Обувь» имеющего в продаже: кроссовки – 8 фасонов, сапоги женские – 5, ботинки – 6, туфли – 7, полуботинки – 8 фасонов, если на оптовом предприятии предполагают по 10 фасонов каждого вида. В магазине за данный период имеются по 3 новинки каждой подгруппы обувных товаров.

57. В ассортименте магазина имеются сыры Швейцарский, Голландский, Российский, Эдамский, Сулугуни, Рокфор. Первые четыре наименования относятся к группе твердых сычужных сыров. В российских стандартах предусмотрено 20 наименований таких сыров, еще 5 наименований поступает по импорту. Определить: действительный показатель полноты, базовый показатель полноты и коэффициент полноты твердых сычужных сыров в магазине.

58. На базу г. Москвы поступило 20 т муки. Через 30 суток хранения мука была реализована в количестве 19,996 т. Рассчитайте размер списанной естественной убыли.

59. В 100 г сыра Российского содержится 24,1 г белка, 29,5 г жира, 0,3 г углеводов. Рассчитайте калорийность такого сыра.

60. Рассчитайте структуру ассортимента магазина, имеющего в продаже: изделия верхнего трикотажа – 380 шт., белье – 250 шт., чулочно-носочных – 320 пар, головные уборы, шарфы – 180 шт.

Задание 3 типа – защита отчета по производственной практике

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Институт);
2. Кратко опишите рабочее место практики;
3. Раскройте функциональные обязанности практиканта;
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики;
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации – дифференцированный зачет по производственной практике (по профилю специальности)

1. Каковы особенности формирования ассортимента организации, являющейся базой практики?
2. Особенности и направления ассортиментной политики данной организации?
3. Товарные потери однородной группы продовольственных и непроизводственных товаров. Каким документом устанавливаются нормы?
4. Какие мероприятия разработаны практикантом по предупреждению товарных потерь в конкретном торговом предприятии?
5. Результаты оценки маркировки образцов продовольственных и непродовольственных товаров. Каким нормативным документом устанавливаются требования к маркировке исследуемой продукции?
6. Охарактеризуйте особенности оценки качества образцов продовольственных и непродовольственных товаров. Каким документом устанавливаются требования к качеству исследуемых образцов продукции?
7. Раскройте классификационные признаки ассортимента товаров, реализуемых торговым предприятием.
8. Как обеспечивается сохраняемость товаров на предприятии, контролируются условия, сроки хранения и транспортирования товаров?
9. Охарактеризуйте требования к оформлению товарно-сопроводительных документов.
10. Каким документом устанавливаются санитарно-эпидемиологические требования к товарам и их упаковке, как обеспечиваются эти требования на торговой предприятии?
11. Какие системные единицы измерения используются для характеристики количественных показателей товаров, реализуемых торговым предприятием.
12. Как определить подлинность выдачи документов по подтверждению соответствия? Какими документами устанавливаются обязательные и добровольные требования в продукции, реализуемой торговым предприятием.

Приложения

Приложение 1
(обучающийся проходит
производственную практику
(по профилю специальности)
на базе Профильной
организации)

1.1. Шаблон индивидуального задания

УТВЕРЖДАЮ
Директор колледжа
_____Ф.И.О.
МП

Индивидуальное задание

по производственной практике (по профилю специальности)

по профессиональному модулю _____

обучающегося группы _____

шифр и номер группы

_____

(Ф.И.О.)

№ п/п	Виды работ	Период выполнения работ
1.	**Ознакомительная лекция, включая инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.** Пройти инструктивное совещание с ответственным лицом от Профильной организации, на котором ознакомиться с кругом обязанностей по определенным видам работ, связанным с будущей профессиональной деятельностью, а также уточнить правила в отношении субординации, внешнего вида, внутреннего трудового распорядка и режима конфиденциальности. Пройти инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов (в случае медицинских противопоказаний к выполнению определенных видов деятельности – принести подтверждающую справку из медицинского учреждения).	
2.	**Изучение организационной структуры Профильной организации – базы прохождения практики.** Знакомство с профилем деятельности организации в целом и со структурой подразделения прохождения практики. Изучение нормативных документов, регламентирующих деятельность организации. …. …. ….	
3.	**Сбор информации об объекте практики и анализ источников.**	

№ п/п	Виды работ	Период выполнения работ
	…. …. ….	
4.	**Экспериментально-практическая работа. Приобретение необходимых умений и опыта практической работы по специальности в рамках освоения вида деятельности _____ _____.** …. …. ….	
5.	**Обработка и систематизация полученного фактического материала.** С целью подготовки к сдаче экзамена (квалификационного) по профессиональному модулю_____ осуществить комплексный анализ результатов выполненных видов работ, оформить презентационные материалы.	
6.	**Оформление отчетных документов о прохождении практики и экспертная оценка результатов ее прохождения.** *Оформить отчет о прохождении практики в формате презентации PowerPoint,* содержащий базовую и информационно-вспомогательную информацию, согласно структуре, указанной в Приложении 1 к настоящему индивидуальному заданию. *Оформить справку*, заверенную подписью и печатью (при наличии) ответственного лица от Профильной организации, содержащую сведения о прохождении практики. Разместить полностью оформленный комплект отчетной документации по практике в электронной информационно-образовательной среде Университета «Синергия» на платформе lms.synergy.ru в формате .pdf руководителю практики от Образовательной организации для экспертной оценки результатов ее прохождения.	

Обучающийся индивидуальное задание получил(а): _____ _____
подпись расшифровка

1.1.1. Шаблон приложения к индивидуальному заданию

Приложение 1
к индивидуальному заданию

Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования

«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

«УТВЕРЖДАЮ»
Исполнительный директор

_____/ А.В. Нестерова
М.П.

Индивидуальное задание

по производственной практике

по профессиональному модулю ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров», предусмотренному ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

_____шифр и номер группы

_____
(Ф.И.О.)

№ п/п	Виды работ	Период выполнения работ[1]
1.	Ознакомиться с форматом проведения практики, исходными данными и перечнем отчетных документов по практике.	
2.	Пройти инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов	
3.	**Изучение общей информации об организации и организационной структуре торгового предприятия – объекта практики.** Дать общую организационную характеристику промышленного (оптового, розничного) предприятия: указать вид и сферу деятельности, организационно-правовую форму, специализацию, лицензирование торговой деятельности по отдельным группам товаров, экономику района деятельности торгового предприятия; рынки, на которых действует торговая организация, диапазон цен на рынке, соотношение спроса и предложения. Проанализировать организационную структуру торговой организации. В зависимости от типа взаимосвязей между участниками процесса управления определить разновидность организационной структуры управления предприятием.	

	Составить схему и дать краткую характеристику выбранного типа, сформулировать преимущества и недостатки. Изучить основные нормативные документы организации по реализации основных направлений уставной деятельности. Изучить организационную структуру отдела маркетинга и продаж, функциональные обязанности работающих сотрудников и менеджера по продажам. Рассмотреть взаимосвязь отдела с другими подразделениями торговой организации. Изучить последовательность маркетинговых мероприятий, применяемых в торговой организации. Проанализировать потребителей, особенности их поведения.	
4.	**Сбор информации об объекте практики и анализ содержания источников. Рассмотреть рынок товаров и услуг предприятия – базы прохождения практики.** Изучить порядок определения целевых сегментов рынка (приоритетность различных сегментов рынка) и их состав, характеристику основных групп покупателей. Дать характеристику сегмента рынка торгового предприятия. Дать характеристику клиентов и проанализировать конкурентов. **Выявить потребности (спрос) на товары и определить соответствующие типы маркетинга.** Выявить методы изучения и прогнозирования покупательского спроса. По видам продукции, выпускаемым предприятием, или выполняемых услуг, описать состояние спроса, дать характеристику факторов, влияющих на спрос (возраст, доход, состав семьи и др.). Представить в отчете макет опросного листа (анкеты) для выявления предпочтений разных товаров (услуг). Провести анализ реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка. Описать опыт торгового предприятия по организации сбыта. Составить схему каналов распределения. Описать стратегии ценообразования, принятые на предприятии на производимые товары (услуги), выявить мероприятия по стимулированию потребителей и персонала.	
5.	**Рассмотреть формирование ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации.** Определить соответствие номенклатуры показателей качества товаров нормативным документам: Определить вид ассортимента исследуемой торговой организации по числу учитываемых признаков (сложный или простой), по степени детализации (укрупненный или развернутый). Изучить структуру ассортимента и произвести расчет широты, полноты, степени новизны и устойчивости ассортимента торговой организации (магазина). Ознакомиться с ассортиментным перечнем товаров исследуемой торговой организации (магазина), порядком утверждения и контролем за его соблюдением. Провести анализ ассортиментной политики исследуемой организации, определить соответствие номенклатуры показателей качества товаров нормативным документам.	

6.	**Экспериментально-практическая работа. Приобретение необходимых знаний, умений и практического опыта работы по специальности**. **Провести классификацию, оценку качества, диагностику дефектов, градацию качества товаров, идентификацию их ассортиментной принадлежности согласно действующим нормам и правилам**: Ознакомиться с опытом работы торговой организации по оценке качества товаров (текущий и отпускной контроль). Выявить показатели, по которым оценивается качество товаров в торговой организации. Установить наличие и перечислить фонд нормативных документов для оценки качества товаров (технические регламенты, стандарты, ТУ, положения, договоры и др.). Ознакомиться с документами, подтверждающими соответствие установленных требований к качеству (сертификаты и/или декларации соответствия, удостоверения о качестве и др.). Приложить копии этих документов к дневнику практики (по возможности). Принять участие в оценке качества по органолептическим показателям. Осуществить отбор образцов из товарных партий для текущего контроля или отправки в испытательную лабораторию. Определить категории качества (товарных сортов, стандартных, нестандартных товаров, брака и отхода). Произвести и описать диагностику дефектов. Выявить и перечислить критические, значительные и малозначительные дефекты. Перечислить методы утилизации дефектной продукции. **Приобрести умения рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию**: Исследовать сведения о товарных потерях однородной товарной группы и разработать мероприятия по их снижению. **Приобрести умения оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями:** Перечислить средства информации, используемые в исследуемой торговой организации. Выявить и установить соответствие данных, приведенных на маркировке товаров, регламентированным действующими стандартами требованиям (на примере 2-3 товаров однородных или разнородных групп). Отметить наличие на маркировке информационных знаков и привести их расшифровку. Изучить состояние работы по использованию сведений на маркировке для информации покупателей и создания у них потребительских предпочтений. **Приобрести умения контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов:** Описать условия и сроки хранения исследуемой товарной группы. Ознакомиться с товаросопроводительными документами: упаковочными ярлыками; квитанциями станций назначения;	

	пломб от тарных мест, в которых обнаружена недостача; транспортными документами (товаротранспортными накладными); документами, удостоверяющими полномочия представителя, выделенного для участия в приемке; документами, содержащими данные отвесов и обмера. **Приобрести умения обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями:** Описать санитарно-эпидемиологические требования, предъявляемые к однородной группе товаров и упаковке. **Приобрести умения производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные:** Охарактеризовать единицы измерения исследуемой однородной группы товаров. **Приобрести умения работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю:** Дать характеристику документов по подтверждению соответствия на примере однородной группы товаров.	
7.	**Обработка и анализ полученной информации об объекте практики.** Осуществить комплексный анализ полученной информации на основе сравнения с пройденным по профессиональному модулю ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров» теоретическим материалом, в том числе: - сформулировать выводы по результатам анализа работы структурного подразделения, осуществляющего маркетинговую деятельность в организации; - представить характеристику сегментов потребителей (по уровню доходов, сумме и повторяемости покупок, возрасту, полу и др.); -разработать собственные рекомендации и предложения по совершенствованию ассортиментной политики исследуемой торговой организации (магазина); -разработать предложения по улучшению оценочной деятельности в организации и списанию дефектной продукции.	
8.	Оформить отчет по практике. Следует обобщить полученную информацию, сформулировать закрепленные и приобретенные знания, навыки и умения и представить это в текстовом формате Оформить справку, заверенную подписью и печатью (при наличии) ответственного лица от Профильной организации, содержащую сведения о прохождении практики.	

Обучающийся индивидуальное задание получил: _____
(подпись) (расшифровка)

Сроки организации практической подготовки определяются учебным планом в соответствии с календарным учебным графиком. Даты необходимо уточнить у куратора учебной группы.

1.2. Шаблон аттестационного листа

Аттестационный лист

_____,
(Ф.И.О. обучающегося)

обучающий(ая)ся _____ курса группы _____ по специальности _____,
успешно прошел(ла) _____
(наименование вида практики)

по профессиональному модулю _____
в объеме _____ часов с «____» _____ 20_ года по «____» _____ 20_ года:

I. <u>Заключение-анализ результатов освоения программы практики:</u>

Индивидуальное задание по _____ практике по профессиональному модулю _____ обучающимся (нужное отметить √):

- ☐ выполнено;
- ☐ выполнено не в полном объеме;
- ☐ не выполнено;

Работа с источниками информации (нужное отметить √):
Обучающийся:

- ☐ осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, которые могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена (квалификационного);
- ☐ осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, которые частично могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена (квалификационного);
- ☐ не осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, или данные материалы не могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена (квалификационного);

Владение материалом по _____ практике (нужное отметить √):
Обучающийся:

- ☐ умело анализирует полученный во время практики материал;
- ☐ анализирует полученный во время практики материал;
- ☐ недостаточно четко и правильно анализирует полученный во время практики материал;
- ☐ неправильно анализирует полученный во время практики материал;

Задачи, поставленные на период _____ практики, обучающимся (нужное отметить √):

- ☐ решены в полном объеме;
- ☐ решены в полном объеме, но не полностью раскрыты;
- ☐ решены частично, нет четкого обоснования и детализации;
- ☐ не решены;

Спектр выполняемых обучающимся функций в период прохождения _____ практики области профессиональной деятельности по профессиональному модулю _____ (нужное отметить √):

- ☐ соответствует;
- ☐ в основном соответствует;
- ☐ частично соответствует;
- ☐ не соответствует;

Оформление обучающимся отчета по _____ практике (нужное отметить √):

- ☐ отчет о прохождении практики оформлен правильно;

- ☐ отчет о прохождении практики оформлен с незначительными недостатками;
- ☐ отчет о прохождении практики оформлен с недостатками;
- ☐ отчет о прохождении практики оформлен неверно.

Аттестуемый продемонстрировал владение следующими общими и профессиональными компетенциями:

Код	Содержание компетенции	Уровень освоения обучающимся (нужное отметить √)*
Общие компетенции		
ОК ...	…	☐ высокий ☐ средний ☐ низкий
ОК ...	…	☐ высокий ☐ средний ☐ низкий
ОК ...	…	☐ высокий ☐ средний ☐ низкий
ОК ...	…	☐ высокий ☐ средний ☐ низкий
Профессиональные компетенции		
ПК …	…	☐ высокий ☐ средний ☐ низкий
ПК …	…	☐ высокий ☐ средний ☐ низкий
ПК …	…	☐ высокий ☐ средний ☐ низкий
ПК …	…	☐ высокий ☐ средний ☐ низкий

Примечание:

☐ Высокий уровень – обучающийся уверенно демонстрирует готовность и способность к самостоятельной профессиональной деятельности не только в стандартных, но и во внештатных ситуациях.

☐ Средний уровень – обучающийся выполняет все виды профессиональной деятельности в стандартных ситуациях уверенно, добросовестно, эффективно.

☐ Низкий уровень – при выполнении профессиональной деятельности обучающийся нуждается во внешнем сопровождении и контроле.

II. Показатели и критерии оценивания результатов прохождения практики:

№ п/п	Наименование показателя	Максимальное количество баллов	Оценка качества выполнения каждого вида работ (в баллах)
1. Качество подобранного материала для проведения анализа			
1.1.	Наличие источников информации в соответствии с индивидуальным заданием	5	
1.2.	Наличие актуальных первичных данных, материалов	5	
2. Качественная оценка проведенного анализа источников и собранных материалов			
2.1.	Выполнение требований к содержательной части отчета, соответствие видов работы индивидуальному заданию	20	
2.2.	Оценка степени самостоятельности проведенного анализа	20	
2.3.	Оценка качества проведенного анализа собранных материалов, данных	20	
3. Выполнение общих требований к проведению практики			
3.1.	Выполнение требований к экспериментально-практической работе в рамках освоения вида деятельности ВД _____ _____	20	
3.2.	Выполнение требований к оформлению отчета по практике в формате презентации PowerPoint, содержащего базовую и информационно-вспомогательную информацию по итогам ее прохождения	10	
	Итого:	100	

Замечания руководителя практики от Образовательной организации:

_____

_____

_____

_____

Руководитель практики от Образовательной организации _____

(Ф.И.О.) *(подпись)*

Приложение 2
(обучающийся проходит производственную практику (по профилю специальности) на базе Профильной организации)

2.1. Шаблон договора

Договор
о практической подготовке обучающихся, заключаемый между организацией, осуществляющей образовательную деятельность, и организацией, осуществляющей деятельность
по профилю соответствующей образовательной программы

г. Москва «___» ____202___г.

Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования «МосТех», именуемая в дальнейшем "Организация", в лице проректора по образовательной деятельности Верховской Елены Павловны, действующей на основании доверенности от «___»_____20__ г. № _____ с одной стороны, и _____, именуем__ в дальнейшем "Профильная организация", в лице _____, действующего на основании _____, с другой стороны, именуемые по отдельности "Сторона", а вместе - "Стороны", заключили настоящий Договор о нижеследующем.

1. Предмет Договора

1.1. Предметом настоящего Договора является организация практической подготовки обучающихся (далее - Практическая подготовка).

1.2. Образовательная программа (программы), компоненты образовательной программы, при реализации которых организуется Практическая подготовка, количество обучающихся, осваивающих соответствующие компоненты образовательной программы, сроки организации Практической подготовки, согласуются Сторонами и являются неотъемлемой частью настоящего Договора (Приложение № 1).

1.3. Реализация компонентов образовательной программы, согласованных Сторонами в Приложении № 1 к настоящему Договору (далее - компоненты образовательной программы), осуществляется в помещениях Профильной организации, перечень которых согласуется Сторонами и является неотъемлемой частью настоящего Договора (Приложение № 2).

2. Права и обязанности Сторон

2.1. Организация обязана:

2.1.1 не позднее, чем за 10 (десять) рабочих дней до начала Практической подготовки по каждому компоненту образовательной программы представить в Профильную организацию поименные списки обучающихся, осваивающих соответствующие компоненты образовательной программы посредством Практической подготовки;

2.1.2 назначить руководителя по Практической подготовке от Организации,

который:

- обеспечивает организацию образовательной деятельности в форме Практической подготовки при реализации компонентов образовательной программы;

- организует участие обучающихся в выполнении определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью;

- оказывает методическую помощь обучающимся при выполнении определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью;

- несет ответственность совместно с ответственным работником Профильной организации за реализацию компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки, за жизнь и здоровье обучающихся и работников Организации, соблюдение ими правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности и санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов;

2.1.3 при смене руководителя по Практической подготовке в 10-тидневный срок сообщить об этом Профильной организации;

2.1.4 установить виды учебной деятельности, практики и иные компоненты образовательной программы, осваиваемые обучающимися в форме Практической подготовки, включая место, продолжительность и период их реализации;

2.1.5 направить обучающихся в Профильную организацию для освоения компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки;

2.2. Профильная организация обязана:

2.2.1 создать условия для реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки, предоставить оборудование и технические средства обучения в объеме, позволяющем выполнять определенные виды работ, связанные с будущей профессиональной деятельностью обучающихся;

2.2.2 назначить ответственное лицо, соответствующее требованиям трудового законодательства Российской Федерации о допуске к педагогической деятельности, из числа работников Профильной организации, которое обеспечивает организацию реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки со стороны Профильной организации;

2.2.3 при смене лица, указанного в пункте 2.2.2, в 10-ти дневный срок сообщить об этом Организации;

2.2.4 обеспечить безопасные условия реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки, выполнение правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности и санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов;

2.2.5 проводить оценку условий труда на рабочих местах, используемых при реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки, и сообщать руководителю Организации об условиях труда и требованиях охраны труда на рабочем месте;

2.2.6 ознакомить обучающихся с правилами внутреннего трудового распорядка Профильной организации, правилами по охране труда и технике безопасности;

2.2.7 провести инструктаж обучающихся по охране труда и технике безопасности и

осуществлять надзор за соблюдением обучающимися правил техники безопасности;

2.2.8 предоставить обучающимся и руководителю по Практической подготовке от Организации возможность пользоваться помещениями Профильной организации, согласованными Сторонами (Приложение № 2 к настоящему Договору), а также находящимися в них оборудованием и техническими средствами обучения;

2.2.9 обо всех случаях нарушения обучающимися правил внутреннего трудового распорядка, охраны труда и техники безопасности сообщить руководителю по практической подготовке от Организации;

2.2.10 обеспечить продолжительность рабочего дня для обучающихся в возрасте от 18 лет и старше продолжительностью не более 40 часов в неделю (ст. 91 ТК РФ).

2.3. Организация имеет право:

2.3.1 осуществлять контроль соответствия условий реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки требованиям настоящего Договора;

2.3.2 запрашивать информацию об организации Практической подготовки, в том числе о качестве и объеме выполненных обучающимися работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью;

2.4. Профильная организация имеет право:

2.4.1 требовать от обучающихся соблюдения правил внутреннего трудового распорядка, охраны труда и техники безопасности, режима конфиденциальности, принятого в Профильной организации, предпринимать необходимые действия, направленные на предотвращение ситуации, способствующей разглашению конфиденциальной информации;

2.4.2 в случае установления факта нарушения обучающимися своих обязанностей в период организации Практической подготовки, режима конфиденциальности приостановить реализацию компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки в отношении конкретного обучающегося;

3. Срок действия договора

3.1. Настоящий Договор вступает в силу после его подписания и действует до полного исполнения Сторонами обязательств.

3.2. Любая из сторон вправе расторгнуть настоящий Договор с предварительным письменным уведомлением другой стороны за один месяц, но не позднее, чем за 15 (пятнадцать) рабочих дней до начала практики.

3.3. Настоящий Договор является безвозмездным и не предусматривает финансовых обязательств сторон.

4. Заключительные положения

4.1. Все споры, возникающие между Сторонами по настоящему Договору, разрешаются Сторонами в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

4.2. Изменение настоящего Договора осуществляется по соглашению Сторон в письменной форме в виде дополнительных соглашений к настоящему Договору, которые являются его неотъемлемой частью.

4.3. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, по одному для каждой из Сторон. Все экземпляры имеют одинаковую юридическую силу.

5. Адреса, реквизиты и подписи Сторон

Профильная организация:	Организация:
	Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования «МосТех»
(полное наименование)	(полное наименование)
Адрес: _____	Адрес: 129090, г. Москва, ул. Мещанская, дом 9/14, стр. 1
	Проректор по образовательной деятельности Верховская Е.П.
(наименование должности, фамилия, имя, отчество (при наличии)	(наименование должности, фамилия, имя, отчество (при наличии)
М.П. (при наличии)	М.П.

Приложение №1

к Договору о практической подготовке обучающихся

№_____ от «_____» _____ 20____ г.

Для организации практической подготовки Организация направляет в Профильную организацию обучающихся по следующим основным образовательным программам:

№ п/п	Образовательная программа	Количество обучающихся, осваивающих соответствующие компоненты образовательной программы	Компоненты образовательной программы, при реализации которых организуется практическая подготовка	Сроки организации практической подготовки
1.				

СОГЛАСОВАНО

Профильная организация:

_____

(полное наименование)

Адрес:

_____

_____

(наименование должности, фамилия, имя, отчество (при наличии)

М.П. (при наличии)

СОГЛАСОВАНО

Организация:

Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования «МосТех»

(полное наименование)

Адрес: 129090, г. Москва, ул. Мещанская, дом 9/14, стр. 1

Проректор по образовательной деятельности
Верховская Е.П.

(наименование должности, фамилия, имя, отчество (при наличии)

М.П.

Приложение №2
к Договору о практической подготовке обучающихся

№_____ от «_____» _____ 20____ г.

Перечень помещений Профильной организации, в которых осуществляется реализация компонентов образовательной программы:

Наименование структурного подразделения Организации, осуществляющей образовательную деятельность, организующего Практическую подготовку обучающихся	Наименование помещения Организации (при наличии)

СОГЛАСОВАНО

Профильная организация:

_____

(полное наименование)

Адрес:
_____

_____

(наименование должности,
фамилия, имя, отчество (при наличии)

М.П. (при наличии)

СОГЛАСОВАНО

Организация:

Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования «МосТех»

(полное наименование)

Адрес: 129090, г. Москва,
ул. Мещанская, дом 9/14, стр. 1

Проректор по образовательной деятельности
Верховская Е.П.

(наименование должности,
фамилия, имя, отчество (при наличии)

М.П.

Приложение 3
(обучающийся проходит производственную практику (по профилю специальности) на базе Профильной организации)

3.1. Шаблон справки[2]

Директору колледжа
ОАНО ВО «МосТех»
_____*Ф.И.О.*

от _____
(Ф.И.О. ответственного лица от Профильной организации)

СПРАВКА

Дана _____ в том, что
(Ф.И.О. обучающегося полностью)
он(а) действительно проходил(а)
_____
(наименование вида практики)
(_____ недели) в
(количество недель)
_____
(наименование Профильной организации)

с «__» _____ 20__ г. по «__» _____ 20__ г.

Обучающийся(аяся) _____ успешно прошел(а)
(фамилия, инициалы обучающегося)

инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов, после чего был(а) допущен(а) к выполнению определенных индивидуальным заданием видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

К должностным обязанностям и поставленным задачам в соответствии с индивидуальным заданием практикант относился добросовестно, проявляя интерес к работе. Порученные задания выполнил в полном объеме в установленные программой практики сроки.

Ответственное лицо от Профильной организации _____ _____
(Ф.И.О.) *(подпись)*
М.П. (при наличии)

«___»_____

[2] Справка оформляется на фирменном бланке Профильной организации

Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 13 от 01 августа 2023 г.,
протокол № 07 от 29 марта 2024 г.,
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
_____Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

Рабочая программа профессионального модуля
ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»
(МДК.04.1 Технологии оптовых и розничных продаж; УП.04.01 Учебная практика; ПМ.04.ЭК Экзамен квалификационный)

Специальность: ***38.02.04 Коммерция (по отраслям)***
Квалификация выпускника: ***менеджер по продажам***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2025

Содержание

I. Паспорт рабочей программы профессионального модуля ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» 3

II. Результаты освоения профессионального модуля 5

III. Структура и содержание профессионального модуля ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» 7

IV. Условия реализации программы профессионального модуля 14

V. Контроль и оценка результатов освоения профессиональногомодуля (вида профессиональной деятельности) 23

Приложения 90

I. Паспорт рабочей программы профессионального модуля ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»

Область применения программы

Программа профессионального модуля является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15 мая 2014 г в части освоения вида деятельности - выполнение работ по профессии «20004 Агент коммерческий» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Место профессионального модуля в учебном процессе

Профессиональный модуль ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих относится к разделу профессиональных модулей профессионального учебного цикла учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) включает в себя: изучение МДК.04.1. «Технологии оптовых и розничных продаж», МДК.04.02 «Психология продажи» и прохождение учебной и производственной (по профилю специальности) практик.

Цели освоения профессионального модуля – требования к результатам освоения

Целью изучения профессионального модуля является формирование у обучающихся специальных знаний, принципов и навыков в области технологий продаж, а также представлений о сфере торговли, овладение методами продаж.

Задачи профессионального модуля:

- сочетание практического обучения с теоретической подготовкой студентов;
- использование в обучении достижений науки и новых технологий, передовой опыт организации труда, методов работы с современными средствами в сфере торговли.

Цели и задачи учебной практики

Цель учебной практики - формирование у обучающихся умений, приобретение первоначального практического опыта и их реализация в рамках профессионального модуля ОПОП СПО в области коммерции и торгового дела для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной специальности

Задачи учебной практики:

1. Изучение деятельности конкретного торгового предприятия;
2. Формирование навыков овладения технологиями оптовых и розничных продаж;
3. Ознакомление с основными видами торговой деятельности;
4. Получение первичных профессиональных умений по специальности, ознакомление с особенностями работы агента коммерческого в сфере торговли;
5. Повышение мотивации к профессиональному самосовершенствованию по специальности, развитие личностных качеств, необходимых в профессиональной деятельности;
6. Подбор и анализ литературы в соответствии с проблематикой работ, выполняемых во время практики.

Цели и задачи производственной практики (по профилю специальности)

Цель производственной практики (по профилю специальности) – формирование у обучающегося общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта в рамках профессионального модуля ОПОП СПО по профессии «20004 Агент коммерческий», предусмотренных ФГОС СПО по специальности.

Задачи производственной практики (по профилю специальности):

1. Формирование у обучающихся знаний, умений и навыков, профессиональных компетенций, профессионально значимых личностных качеств.
2. Применение специальных теоретических знаний, полученных в рамках профессионального модуля, при выполнении конкретных функциональных обязанностей по профессии «20004 Агент

коммерческий».

3. Освоение видов современных технологий, используемых в практической деятельности по профессии «20004 Агент коммерческий».

4. Развитие профессионального интереса, формирование мотивационно-целостного отношения к профессиональной деятельности, готовности к выполнению профессиональных задач в соответствии с нормами морали, профессиональной этики и служебного этикета.

5. Адаптация обучающихся к профессиональной деятельности.

II. Результаты освоения профессионального модуля

В результате освоения профессионального модуля, обучающийся должен:

иметь практический опыт:

- установления коммерческих связей;
- составления и оформления договоров, контрактов и других товаросопроводительных документов;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдать правила охраны труда

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;

- классификацию торгово-технологического оборудования и правила его эксплуатации;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

Компетенции, формируемые в результате освоения профессионального модуля

Процесс изучения дисциплин и прохождения практик профессионального модуля ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих», а также прохождение практики, направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

В результате освоения профессионального модуля (включая МДК.04.1. «Технология оптовых и розничных продаж», МДК.04.02 «Психология продаж», производственную практику (по профилю специальности), учебную практику) обучающийся должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
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 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ОК 1	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
ОК 2	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
ОК 4	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 5	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
ОК 6	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;
ОК 9	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

III. Структура и содержание профессионального модуля ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»

Объем профессионального модуля

Наименование	Квалификация
	Менеджер по продажам
	часов
Максимальная нагрузка обучающихся по ПМ.04, в том числе	**126**
МДК.04.1, обязательная нагрузка	54
Учебная практика	72
Производственная практика (по профилю специальности)	
Самостоятельная работа	**46**
Консультация	**-**
Экзамен квалификационный	**-**

Тематический план профессионального модуля

Код профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов (не предусмотрена)
			Всего, Часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, Часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ОК 1, ОК 2, ОК 4, ОК 5, ОК 9 ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.7, ПК 1.10	**МДК.04.1 Технологии оптовых и розничных продаж**	**54**	8	4		46			
ОК 1, ОК 2, ОК 4, ОК 5, ОК 9 ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.7, ПК 1.10	**Учебная практика, часов**	**72**						72	
Всего:		**126**	**8**	**4**		**46**		**72**	

Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**	**3**	**4**	**5**
МДК 04.1 Технологии оптовых и розничных продаж				
Тема 1.1 Технологии оптовых продаж Формируемые компетенции ОК 1, ОК 2, ОК 4, ОК 5, ОК 9 ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.7, ПК 1.10	***Содержание учебного материала***	**1**		
	1.Оптовые продажи: специфика, цели, задачи, технологии		1	
	2.Организация операций продажи товаров на оптовых рынках, аукционах		1	
	3..Выставочная деятельность как основной инструмент взаимоотношений субъектов оптовой торговли		1	
	4.Оптовые ярмарки Понятие, значение и виды оптовых ярмарок.		1	
	Практические занятия	**1**	2	**30**
	1. Деловая игра Организация торговли на оптовых ярмарках			5
	2.Ситуационный практикум Организация работы выставки			5
	3. Деловая игра Аукционные торги			5
	4. Ситуационный практикум Содержание и условия договора поставки товаров			5
	5.Тест №1			10
	Самостоятельная работа	**12**		**5**
	-Работа с конспектом по теме «Технологии оптовых продаж» -Работа с дополнительной			

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**	**3**	**4**	**5**
	литературой по теме «Оптовые продажи» - Подготовка к деловым играм, к тесту			
	- Подготовка эссе по результатам посещения выставки Эссе «Аналитический отчет по результатам посещения выставки» (выездное практико-ориентированное занятие на выставке)			5
Тема 1.2. Технологии розничных продаж ОК 1, ОК 2, ОК 4, ОК 5, ОК 9 ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.7, ПК 1.10	***Содержание учебного материала***	**1**	1	
	1.Розничные продажи: цели, задачи, особенности.			
	2. Технологии организации процесса розничных продаж: формы и методы розничной торговли			
	3. Правила особых видов торговли.			
	4. Внемагазинные формы продажи			
	Практические занятия	**1**	2	**25**
	1. Ситуационный практикум Анализ технологии продаж на примере конкретного магазина			10
	2. Деловая игра Тренды в ритейле			5
	3.Тест №2			10
	Самостоятельная работа	**12**		
	-Работа с конспектом по теме «Технологии розничных продаж» -Работа с дополнительной литературой по теме «Розничные продажи» -Подготовка к тесту, к			

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**	**3**	**4**	**5**
	деловой игре			
Тема 1.3. Методы стимулирования продаж ОК 1, ОК 2, ОК 4, ОК 5, ОК 9 ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.7, ПК 1.10	***Содержание учебного материала***	**1**		
	1.Ценовые методы стимулирования продаж		1	
	2. Неценовые методы стимулирования продаж		1	
	3. Мерчендайзинг как система активного продвижения товаров к покупателю		2	
	Практические занятия	**1**	2	**15**
	1. Ситуационный практикум Оптимизация торгового пространства			5
	2.Составление планограммы выкладки товаров в торговом зале			
	3. Тест №3			10
	Самостоятельная работа	**11**		**5**
	-Работа с конспектом по теме «Методы стимулирования продаж» -Подготовка к тесту -Написание эссе			5
Тема 1.4. Техники продаж ОК 1, ОК 2, ОК 4, ОК 5, ОК 9 ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.7, ПК 1.10	***Содержание учебного материала***	**1**	1	
	1. Техники эффективных продаж			
	2. Навыки активной продажи и обслуживания покупателей.			
	3. Методы установления контактов с покупателями			
	Практические занятия	**1**	2	**15**
	1.Ситуационный практикум «Методы работы с возражениями».			5
	Психологический			5

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**	**3**	**4**	**5**
	тренинг			
	4. Тест №4			5
	Самостоятельная работа	11		**5**
	-Работа с конспектом по теме «Техники продаж» - Подготовка к тесту. - Составление алгоритма «Шесть шагов успешной активной продажи.			5
Самостоятельная работа при изучении раздела МДК 04.1 1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). 2. Решение практических заданий, предлагаемых преподавателем, используя действующие нормативные правовые акты (ГОСТы), в том числе с применением информационных справочно-правовых систем «Консультант Плюс» или других. 3. Прочтение дополнительной литературы по актуальным проблемам торгового дела и составление кратких обзоров (докладов) с последующим обсуждением на практических занятиях и семинарах.		**46**		
Учебная практика		**72**		**100**
Виды работ по учебной практике Собрать общую информацию о торговой организации Проанализировать организационную структуру торговой организации. Описать место, функции и задачи основных структурных подразделений в организационной структуре предприятия. Описать обязанности работников торговой организации (магазина). Оформить таблицу «Виды материальной ответственности работников торговой организации (магазина)». Составить квалификационные требования к профессии агента коммерческого. Изучить Правила продажи отдельных видов товаров, Правила реализации алкогольной продукции (при наличии в магазине продажи этой продукции), Правила продажи по образцам. Привести примеры применения этих правил на рабочем месте агента коммерческого. Изучить требования к качеству услуги розничной				Форма отчетности отчет по практике

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	2	3	4	5
	торговли (магазина), установленных государственными стандартами, санитарными, противопожарными правилами с учетом профиля и специализации торгового предприятия. Изучить правила торговли. Оценить соответствие помещений магазина требованиям обеспечения качества и безопасности реализуемых товаров и оказываемых услуг, создания условий для рационального выбора товаров потребителями. Описать в отчете соответствие (несоответствие) указанных требований в организации – базе практики. Ознакомиться с товаросопроводительными документами по приемке товаров по количеству и качеству: накладными, отвесами, удостоверениями о качестве (для пищевых продуктов), сертификатами соответствия и декларациями соответствия, в отдельных случаях санитарно-эпидемиологическими заключениями, ветеринарными свидетельствами (сертификатами) и др. Сформулировать выводы о соответствии (несоответствии) ТСД. Ознакомиться с нормативной документацией, устанавливающей правила безопасности труда при эксплуатации торгового оборудования (общие и специфичные для каждого вида торгового оборудования). Ознакомиться с торговой мебелью, принципами ее размещения и правилами ухода. Дать оценку рациональности использования торговой мебели, ее достаточности с учетом профиля магазина. Ознакомиться с устройством и овладеть навыками эксплуатации различных средств измерений: весов товарных, настольных циферблатных, электронных; мер длины, объема; контрольных приборов за режимом хранения (термометров, психрометров и др.). Изучить деятельность коммерческой службы организации (отделов продаж, закупок, маркетинга и др.): их целей, задач, структуры, должностных характеристик (инструкций), организации взаимодействия с другими структурными подразделениями. Ознакомиться с дополнительными коммерческими услугами организации: информационными, консультативными, посредническими. Составить перечень коммерческих услуг,			

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	2	3	4	5
оказываемых предприятием и предложить свои варианты оказания дополнительных коммерческих услуг.				
Всего по МДК.04.1		**54/46**	-	-
Учебная практика		**72**		**100 Дифф. зачет**
Всего: ОК 1, ОК 2, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 9, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.7, ПК 1.10		**126/80**		

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие методы:

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

IV. Условия реализации программы профессионального модуля

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.

Реализация программы профессионального модуля требует наличие учебного кабинета междисциплинарных курсов.

Оборудование учебного кабинета:

Посадочные места по количеству обучающихся.

Рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

1. Компьютеры с выходом в Интернет.
2. Видеопроекционное оборудование.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся

Специализированная мебель (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя, персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Института.

Залы:

- Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет
- Актовый зал.

Образовательная организация обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения:

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение https://vkurse.ru/)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (https://www.7-zip.org/)
- OpenOffice (https://www.openoffice.org/ru/)
- PDF24 Toolbox (https://www.pdf24.org/ru/)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; https://loginom.ru/platform/pricing)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

Активные и интерактивные образовательные технологии, используемые на занятиях:

Вид занятия*	Используемые активные и интерактивные образовательные технологии
ТО	Технология коллективного обучения, проблемного и проектного обучения, технология развития критического мышления, разбор конкретных ситуаций, групповые дискуссии
ПР	Компьютерные и проектные технологии, мультимедийные технологии, технология коллективного обучения, игровые технологии, групповые дискуссии

* ТО – теоретическое обучение, ПР – практические занятия, ЛР – лабораторные занятия.

Перечень учебных изданий, интернет ресурсов, дополнительной литературы:

Основная литература:

1. Памбухчиянц, О. В. Технология розничной торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. – 9-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 288 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116036 .

Дополнительная литература:

1. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 400 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа:– URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621857.

Официальные издания:

1. Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

2.Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

1. Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

2. Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

1. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

1.Журнал Торгово-экономический журнал: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

2. Журнал Маркетинг в России и за рубежом: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

3. Журнал "Продавать! Техника продаж": Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

4.Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

5.Журнал "Современная торговля": Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Институтская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» https://e.lanbook.com/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Российская торговля	http://www.rtpress.ru
2	Официальный сайт Министерства промышленности и торговли РФ.	http://minpromtorg.gov.ru/
3.	Мониторинг экономических показателей	http://www.budgetrf.ru
4.	РосБизнес Консалтинг (материалы аналитического и обзорного характера	http://www.rbc.ru
5.	Новости и технологии торгового бизнеса	http://www.torgrus.ru
6.	Портал для поставщиков и продавцов	http://www.retail.ru
7.	Агент коммерческий это: товары и клиенты — оплата труда	https://profytarget.ru/agent-kommercheskij-eto-tovary-i-klienty-oplata-truda/
8.	Электронный музей профессий. Агент коммерческий	http://www.profvibor.ru/catalog/?ELEMENT_ID=2196&SECTION_ID=132
9.	Психология покупателя и продавца	https://spravochnick.ru/reklama_i_pr/psihologiya_pokupatelya_i_prodavca/?ysclid=l63fs303rd82901349
10.	Психология продаж - ИНФОмания (all-mw.ru)	https://all-mw.ru/psixologiya-prodazh?ysclid=l63ft6p7g7971145885
11.	«Психология успешных продаж», или 49 правил Сэндлера :: BusinessMan.ru	https://businessman.ru/psihologiya-uspeshnyih-prodaj-ili-pravil-sendlera.html

Порядок проведения учебных занятий по профессиональному модулю ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (МДК.04.1 Технология оптовых и розничных продаж)

Создание доступной среды для инвалидов и лиц с ОВЗ (далее – вместе лица/обучающиеся с ОВЗ) является одним из приоритетных направлений современной социальной политики. Доступное профессиональное образование для лиц с ОВЗ – одно из направлений социальной интеграции данной категории граждан в общество, поскольку образование – наиболее действенный социальный ресурс. Профессиональное образование позволяет лицам с ОВЗ повысить конкурентоспособность на рынке труда, создает основу для равных возможностей, повышает личностный статус.

Содержание рабочей программы профессионального модуля и условия организации обучения по данной рабочей программе профессионального модуля для инвалидов определяются в том числе в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии), для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья - на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся (части 1 и 8 статьи 79 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).

Обучение по данному профессиональному модулю обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется Институтом с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки научно-педагогических работников Института, методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации обучающихся с ОВЗ и т.д.

В образовательном процессе по данному профессиональному модулю используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Технологии, используемые в работе с обучающимися с ОВЗ, учитывают индивидуальные особенности лиц с ОВЗ.

Все образовательные технологии применяются как с использованием универсальных, так и специальных информационных и коммуникационных средств, в зависимости от вида и характера ограниченных возможностей здоровья данной категории обучающихся.

При наличии в Институте лиц с ОВЗ образовательная деятельность по данному профессиональному модулю проводится:

• в форме контактной работы обучающихся с ОВЗ с педагогическими работниками Института и (или) лицами, привлекаемыми Институтом к реализации данного профессионального модуля на иных условиях (далее – контактная работа). Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной;

• в форме самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ;

• в иных формах, определяемых Институтом в соответствии с его локальным нормативным актом, содержащим нормы, регулирующие образовательные отношения в части установления порядка организации контактной работы преподавателя с обучающимися.

Конкретные формы и виды самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ устанавливаются преподавателем. Выбор форм и видов самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ осуществляется с учетом их способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. Формы самостоятельной работы устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге или на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости обучающимся с ОВЗ предоставляется дополнительное время для консультаций и выполнения заданий.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных образовательных организациях

При обучении по данному профессиональному модулю обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся с ОВЗ в Институте созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в ОПОП результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем и/или обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, а также при выполнении индивидуальных работ и домашних заданий, или в режиме тренировочного тестирования в целях получения информации о выполнении обучаемым требуемых действий в процессе учебной деятельности; правильности выполнения требуемых действий; соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала; формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (в том числе автоматизированности, быстроты выполнения) и т.д. Текущий контроль успеваемости для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья имеет большое значение, поскольку позволяет своевременно выявить затруднения и отставание в обучении и внести коррективы в учебную деятельность.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на мероприятиях промежуточной аттестации.

Во исполнение приказов Минобрнауки России от 09.11.2015 № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи», от 02.12.2015 № 1399 «Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») Министерства образования и науки Российской Федерации по повышению значений показателей доступности для инвалидов объектов и предоставляемых на них услуг в сфере образования»), письма Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07 «Об обеспечении условий доступности для инвалидов объектов и услуг в сфере образования» проведены обследование объектов Института и услуг в сфере образования, оказываемых ему, на предмет их доступности для лиц с ОВЗ, и паспортизация его зданий.

На основе Паспорта доступности для инвалидов объекта и предоставляемых на нем услуг в сфере образования, разработанного по форме согласно письму Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07, согласованного с общественной организацией Всероссийского общества инвалидов, утверждён план действий Института по повышению значений показателей доступности для инвалидов его объектов и услуг в сфере образования, оказываемых им (Дорожная карта), на период до 2030 г. По итогам проведённой паспортизации Институт признан условно доступным для лиц с ограниченными возможностями здоровья, что является достаточным основанием для возможности пребывания указанных категорий граждан в Институте и предоставления им образовательных услуг с учетом дальнейшего увеличения степени его доступности на основе реализации мероприятий Дорожной карты.

Создание безбарьерной среды Института учитывает потребности следующих категорий инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья:

- с нарушениями зрения;
- с нарушениями слуха;
- с ограничением двигательных функций.

Обеспечение доступности, прилегающей к Институту территории, входных путей, путей перемещения внутри здания для различных нозологий.

Территория Института соответствует условиям беспрепятственного, безопасного и удобного передвижения маломобильных студентов, обеспечения доступа к зданиям и сооружениям, расположенным на нем. Обеспечено доступность путей движения, наличие средств информационно-навигационной поддержки, дублирование лестниц подъемными устройствами, оборудование лестниц поручнями, контрастная окраска дверей и лестниц, выделение мест для парковки автотранспортных средств инвалидов и лиц с ОВЗ.

В Институте обеспечен один вход, доступный для лиц с нарушением опорно-двигательного аппарата. Помещения, где могут находиться люди на креслах-колясках, размещены на уровне доступного входа. При ином размещении помещений по высоте здания, кроме лестниц, предусмотрены, подъемные платформы для людей с ограниченными возможностями и лифт.

Комплексная информационная система для ориентации и навигации инвалидов и лиц с ОВЗ в архитектурном пространстве Института включает визуальную, звуковую и тактильную информацию.

Наличие оборудованных санитарно-гигиенических помещений для студентов различных нозологий.

На каждом этаже обустроена одна туалетная кабина, доступная для маломобильных обучающихся. В универсальной кабине и других санитарно-бытовых помещениях, предназначенных для пользования всеми категориями студентов с ограниченными возможностями, установлены откидные опорные поручни, откидные сидения.

Наличие специальных мест в аудиториях для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.

В каждом специальном помещении (учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования) предусмотрена возможность оборудования по 1 - 2 места для студентов-инвалидов по каждому виду нарушений здоровья - опорно-двигательного аппарата, слуха и зрения.

В стандартной аудитории первые столы в ряду у окна и в среднем ряду предусмотрены для обучаемых с нарушениями зрения и слуха, а для обучаемых, передвигающихся в кресле-коляске, - выделено 1 - 2 первых стола в ряду у дверного проема.

Для слабослышащих студентов использование сурдотехнических средств является средством оптимизации учебного процесса, средством компенсации, утраченной или нарушенной слуховой функции.

Технологии беспроводной передачи звука (FM-системы) являются эффективным средством для улучшения разборчивости речи в условиях профессионального обучения.

Учебная аудитория, в которой обучаются студенты с нарушением слуха, оборудована радио-классом, компьютерной техникой, аудиотехникой (акустический усилитель и колонки), видеотехникой (мультимедийный проектор, экран), мультимедийной системой. Особую роль в обучении слабослышащих также играют видеоматериалы.

В Институте в наличии брайлевская компьютерная техника, программы-синтезаторы речи.

Компьютерные тифлотехнологии базируются на комплексе аппаратных и программных средств, обеспечивающих преобразование компьютерной информации в доступные для незрячей и слабовидящей формы (звуковое воспроизведение, рельефно-точечный или укрупненный текст), и позволяют обучающимся с нарушением зрения самостоятельно работать на обычном персональном компьютере с программами общего назначения.

Тифлотехнические средства, используемые в учебном процессе студентов с нарушениями зрения: средства для усиления остаточного зрения и средства преобразования визуальной информации в аудио и тактильные сигналы.

Для слабовидящих студентов в лекционных и учебных аудиториях предусмотрена возможность просмотра удаленных объектов (например, текста на доске или слайда на экране) при помощи видеоувеличителей для удаленного просмотра.

Для студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата используются альтернативных устройств ввода информации.

При процессе обучения по данному профессиональному модулю используются специальные возможности операционной системы Windows, такие как экранная клавиатура, с помощью которой можно вводить текст, настройка действий Windows при вводе с помощью клавиатуры или мыши.

Для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (при их наличии) выбор мест прохождения практик учитывает состояние здоровья и требования по доступности.

Общие требования к организации образовательного процесса

Целью изучения профессионального модуля является приобретение обучающимися глубоких знаний о системе и содержании торговых процессов и технологий, практики их применения в современных условиях, а также знаний об основных правилах профессиональной этики и приёмов делового общения в коллективе и особенностях психологии инвалидов, лиц пожилого возраста.

При проведении занятий по профессиональному модулю используются различные формы обучения: лекции, уроки, семинары, практические занятия, в том числе с приглашением работников территориальных органов Пенсионного фонда Российской Федерации, органов социальной защиты населения, деловые игры, ознакомительные экскурсии в территориальные органы Пенсионного фонда Российской Федерации, органы социальной защиты населения, предприятия и учреждения социальной защиты населения.

Освоению профессионального модуля предшествует изучение учебной дисциплины «Введение в специальность».

В процессе обучения профессионального модуля предусмотрена учебная практика в объеме 36 часов и производственная практика (по профилю специальности) в объеме 36 часов.

Изучение программы модуля завершается экзаменом квалификационным, который предполагает представление портфолио профессиональных достижений студента и защиту методических материалов (см. Приложения).

Для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (при их наличии) выбор мест прохождения практик учитывает состояние здоровья и требования по доступности.

Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие высшего образования, соответствующее профилю модуля «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» (МДК.04.1 Технология оптовых и розничных продаж)

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

Дипломированные специалисты – преподаватели курса «Технологии оптовых и розничных продаж», «Психология продаж».

Квалифицированные специалисты – руководители, специалисты торговых предприятий и организаций и их подразделений.

V. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)

Образовательное учреждение, реализующее подготовку по программе профессионального модуля, обеспечивает организацию и проведение текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль производится преподавателем в процессе обучения.

Обучение по профессиональному модулю завершается экзаменом квалификационным, который проводит экзаменационная комиссия.

Формы и методы текущего и итогового контроля по профессиональному модулю разрабатываются Институтом и доводятся до сведения обучающихся не позднее начала двух месяцев от начала обучения.

Для текущего и итогового контроля образовательным учреждением создаются фонды оценочных средств (ФОС).

ФОС включают в себя педагогические контрольно – измерительные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям результатов подготовки (таблицы).

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Формы и методы контроля и оценки
иметь практический опыт:	
- установления коммерческих связей (ПК 1.1., ПК 1.7.);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
- составления и оформления договоров, контрактов и других товаросопроводительных документов (ПК 1.1.);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка

- соблюдения правил торговли (ПК 1.4. ПК 1.5);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации (ПК 1.2.);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка

- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдать правила охраны труда (ПК 1.10)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка.
• оценивать качество товаров в соответствии с установленными требованиями; (ОК 1, ОК 2,)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета практики
• использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности, применять инновационные методы в коммерческой деятельности (ОК 5)	*Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - проверка и оценка отчета практики накопительная оценка

• измерять продовольственные и непродовольственные товары и переводить внесистемные единицы измерений в системные; (ОК 4, ОК 6,)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (дневник практики, отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета практики
• использовать иностранный язык как средство делового общения (ОК 9)	*Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - проверка и оценка отчета практики накопительная оценка
• логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь в стандартных и нестандартных ситуациях и нести ответственность за них	*Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - проверка и оценка отчета практики накопительная оценка
• соблюдать сознательное и ответственное отношение к вопросам личной безопасности и безопасности окружающих	*Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - проверка и оценка отчета практики накопительная оценка
знать:	
- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности (ПК 1.1., ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.7)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка

- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию (ПК 1.2., ПК 1.4, ПК 1.7., ПК 1.10); - услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные (ПК 1.5.); - правила торговли (ПК 1.4, ПК 1.5);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
- классификацию торгово-технологического оборудования и правила его эксплуатации (ПК 1.10); - технику безопасности условий труда, пожарную безопасность (ПК 1.10).	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
уметь:	

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение (ПК 1.1. ПК1.7.); -	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
- управлять товарными запасами и потоками (ПК 1.2); - обеспечивать товародвижение (ПК 1.2).;	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка

- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли (ПК 1.5.) - устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли (ПК 1.4.);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование (ПК 1.10); - применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения (ПК 1.7.).	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по профессиональному модулю

Промежуточная аттестация по модулю проводится в форме дифференцированного зачета по учебной практике и экзамена квалификационного.

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
1.	Экзамен	Экзамен квалификационный	Выполнение обучающимся

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
	квалификационный ОК 1, ОК 2, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 9 ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.7, ПК 1.10	включает в себя: выполнение заданий (1-2 типа), защита отчета по учебной практике: Задание А – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание Б – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание В – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения модуля в процессе прохождения учебной практики.	заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **-90 и более (отлично) –** Задания А, Б- ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Практическое задание выполнено правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. Задания В- выполнил индивидуальное задание по учебной практике; в период прохождения учебной практики выполнил спектр функций, которые в полной мере соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты свободно, исчерпывающе и аргументированно ответил на все вопросы по существу; правильно оформил отчет о прохождении учебной практики; имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе. **-70 и более (хорошо)–** Задания А, Б -ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Ход выполнения практического задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. Задания В - выполнил индивидуальное задание по учебной практике; в период прохождения учебной практики

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
			выполнил спектр функций, которые в полной мере соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты ответил на все вопросы по существу без должной аргументации; оформил отчет о прохождении учебной практики с незначительными недостатками; имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе. **-50 и более (удовлетворительно)** Задание А, Б – ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Практическое задание выполнено частично. Задания В - выполнил индивидуальное задание по учебной практике не в полном объеме; в период прохождения учебной практики выполнил спектр функций, которые частично соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты ответил не на все вопросы по существу; оформил отчет о прохождении учебной практики с недостатками; имеет удовлетворительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе. -**Менее 50 (неудовлетворительно)** Задание А, Б – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Практическое задание не выполнено. Задания В – не выполнил индивидуальное задание по

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
			производственной практике; в период прохождения учебной практики выполнил спектр функций, которые не соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты не ответил на заданные вопросы или ответил неверно, не по существу; неправильно оформил отчет о прохождении учебной практики; имеет отрицательное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.
2.	Дифференцированный зачет (учебная практика) ОК 1, ОК 2, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 9 ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.7, ПК 1.10	Дифференцированный зачет по учебной практике представляет собой проверку выполнения обучающимся заданий учебной практики и подтверждением его результатов Отчет по учебной практике: Предоставление отчета о прохождении учебной практики	Оценка по учебной практике формируется на основе показателей и критериев оценивания результатов прохождения учебной практики: -осуществил подборку источников информации в соответствии с индивидуальным заданием (max 5 баллов); -осуществил подборку актуальных первичных данных, материалов (max 5 баллов); -выполнил требования к содержательной части отчета, виды работ соответствуют индивидуальному заданию (max 20 баллов); -проявил высокий уровень самостоятельности при проведении анализа (max 20 баллов); -квалифицированно обработан собранный материал, данные (max 20 баллов); -выполнил требования к экспериментально-практической работе в рамках освоения вида деятельности ВД (max 20 баллов); -выполнил требования к оформлению отчета по практике в формате презентации PowerPoint (max 20 баллов).

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
			Итоговая оценка: **Зачтено с оценкой:** **«Отлично» -90-100;** **«Хорошо» -89-70;** **«Удовлетворительно» -69-50;** **«Неудовлетворительно» - 49-0**

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации по учебной практике – дифференцированный зачет

1. Какая информация была Вам необходима для выполнения конкретных профессиональных задач в ходе прохождения практики?
2. Какие способы поиска и анализа информации были применены для выполнения поставленных задач?
3. На основании каких нормативных документов и аналитических данных были решены поставленные задачи?
4. Какие умения были развиты и углублены в результате прохождения практики? Какие выводы были сделаны?
6. Перечислите известные правила поведения сотрудников в конфликтных ситуациях – не менее трех примеров.
7. В ходе прохождения практики как проявилась Ваша квалификация как агента коммерческого, с какими задачами вы справились успешно, без привлечения дополнительных ресурсов?
8. Какие вы видите пути и средства повышения вашей квалификации?

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации - экзамена квалификационного

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

Часть А

1.Сочетание каких трех качеств менеджера по продажам важны для клиента на начальном этапе взаимодействия?

а) профильное образование, доскональное знание всех тонкостей продукта, привлекательный внешний вид.
б) заинтересованность проблемами клиента, компетентность, точность.
в) стратегическое мышление, энтузиазм, смелость.

2.Товарная номенклатура – это:

а) совокупность товаров, имеющих аналогичное функциональное назначение;
б) совокупность товаров определенного класса, имеющих схожий состав потребительских свойств и показателей;
в) совокупность товаров определенного вида, выделенных по перечню отдельных признаков
г) совокупность все ассортиментных групп товаров

3. Вид товаров – это:
   а) совокупность товаров определенной группы, объединенных общим названием и назначением;
   б) совокупность разных видов, сортов, размеров, фасонов и других разновидностей товаров;
   в) разные модели одного вида, которые различаются по таким признакам, как размер, цвет, фасон и др.;
   г) ассортимент товаров, представленный в магазине

4. Комплексы, предназначенные для определенных категорий покупателей, включают:
   а) товары для дачи, товары для пляжа;
   б) товары для женщин, товары для мужчин, товары для детей;
   в) смешанный ассортимент;
   г) подарки

5. Основное преимущество для менеджера по продажам при наличии разработанного и непрерывно пополняемого электронного банка данных:
   а) уверенность в постоянном доступе к самым "свежим" сведениям.
   б) экономия времени
   в) соответствие профессиональным стандартам.

6. Свобода договора характеризуется такими аспектами:
   а) договор является свободным волеизъявлением сторон;
   б) объектом договора может быть любой предмет или действие;
   в) ответственность по договору должна быть гражданской;
   г) все ответы верны

7. К организаторам оптового оборота относят:
   а) товарные оптовые ярмарки, аукционы, оптовые и мелкооптовые рынки;
   б) брокеров, дистрибьюторов, агентов, дилеров;
   в) склады оптовиков, магазины-склады;
   г) оптовые предприятия национального, регионального и местного уровней

8. Почему в процессе телефонного разговора с клиентом предпочтительнее форма глаголов настоящего времени, например, "Вы довольны нашей последней поставкой?" (вместо - "Вы были довольны нашей последней поставкой?")?
   а) как рекомендуют психологи.
   б) форма настоящего времени сообщает собеседнику, что он является клиентом, а не был им в прошлом или станет в будущем.
   в) так проще формулировать вопросы при разговоре с клиентом.

9. Какие преимущества получает менеджер по продажам, если с нужным человеком его соединяет по телефону секретарь?
   а) можно преподнести свое предложение в наиболее выгодном свете.
   б) можно познакомиться с девушкой.
   в) можно собрать дополнительную информацию о потенциальном клиенте.

10. _____ - легко возводимая сборно-разборная конструкция, оснащенная прилавком, не имеющая торгового зала и помещений для хранения товаров, рассчитанная на одно или несколько рабочих мест продавца, на площади которых размещен товарный запас на один день торговли.
   а) магазин
   б) павильон
   в) палатка

11. Демонстрационная папка нужна менеджеру по продажам в процессе общения с клиентом для:
   а) унификации подхода менеджеров по продажам к процессу переговоров.
   б) ссылок на различные документы и материалы, о которых может зайти речь в процессе разговора с клиентом.
   в) продвижения своей компании с целью реализации ее стратегических целей.

12. В случае сравнения конкурентов покупателем решающее значение имеют два фактора:
   а) соотношение цены и качества предоставляемых товаров.
   б) соотношение цены и количества предоставляемых услуг.
   в) соображения лояльности.

13 _____- это торговля, осуществляемая специализированными организациями, в т.ч. и некоторыми магазинами, путем пересылки по почте товаров, выбираемых и заказываемых покупателями по образцам, каталогам и т.п.
   а) посылочная
   б) розничная
   в) стационарная

14. Выгодная цена не всегда является для клиента основным критерием в процессе принятия решения о сделке по причине:
   а) клиент не умеет считать свои деньги.
   б) запрос клиента предполагает удовлетворение иной выгоды, нежели экономия средств
   в) клиент пытается манипулировать.

15. Наиболее удачным ответом менеджера по продажам в ситуации, когда клиент указывает ему на преимущества конкурента, будет:
   а) "Вы не правы, и я сейчас расскажу вам, в чем именно".
   б) "Давайте обсудим все преимущества наших конкурентов".
   а) "Да, у наших коллег есть свои преимущества, а у нас - свои. Давайте поговорим о наших".

Часть Б

Задача №1

Планирование продаж основывается на ответах по следующим вопросам, дополните их:

а) что и сколько продавать?

б) какие конкурентные преимущества?
в) где и кому продавать? (территория, город, район, потребительская среда)
г) с помощью чего или кого достигнуть минимального или максимального представления в установленных каналах сбыта?

Задача № 2

Выберите, что, по –вашему, является ошибками при разговоре с клиентом.

Продолжать разговор более 3-х минут
Продавать сразу по телефону
Говорить по телефону, что речь пойдет о покупке
Передавать инициативу при ведении беседы клиенту
Говорить в режиме монолога более 30 секунд

Задача№ 3

Представить наиболее эффективный канал сбыта компании по производству верхней женской одежды в Белгородской области.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Институт)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

Если Вашим местом практики являлся Институт - дайте ответы на вопросы 1, 2

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 2

Часть А

1. Выберите три качества, которые наиболее важны для взаимодействия с клиентом?
   а) профильное образование, знание своего продукта, привлекательный внешний вид.
   б) заинтересованность проблемами клиента, понимание ценности своего продукта, коммуникабельность.
   в) стратегическое мышление, энтузиазм, ориентированность на результат.

2. _____– когда к персоналу (продавцу) обращается покупатель (клиент) с просьбой отпустить ему выбранный товар или оказать определенную услугу, это, по мнению специалистов даже не продажа, а оказание обслуживания покупателя, но в них есть финансовые отношения.
   а) активные продажи

б) пассивные продажи
в) агрессивные продажи

3.Расположите основные этапы продаж в правильной последовательности:
а) приветствие покупателя, знакомство; раскрытие нужд клиента; реклама, презентация товара; принятие вопросов, опровержение возражений; оформление покупки
б) приветствие покупателя, знакомство; раскрытие нужд клиента; принятие вопросов, опровержение возражений; реклама, презентация товара; оформление покупки
в) приветствие покупателя, знакомство;; принятие вопросов, опровержение возражений; раскрытие нужд клиента; реклама, презентация товара; оформление покупки

4. Виды передвижной розничной сети.
а) посылочная, стационарная;
б) развозная, разносная
в) стационарная, разносная.

5. Что влияет на выведение нового продукта в большей степени:
а) харизматичность менеджера по продажам.
б) давно сложившиеся отношения со старыми клиентами.
в) активность менеджера, понимание целевого клиента.

6. _____ - это вид магазина, который предлагает покупателям товары какой либо одной товарной группы (одежда, ткани) или в нем может быть представлена часть какой – либо товарной группы (сыры, мужские сорочки).
а) комбинированный
б) специализированный
в) универсальный

7. Какова может быть цель первого телефонного контакта с потенциальным клиентом:
а) продажа.
б) создание благоприятного впечатления о себе и своей компании.
в) достижение договоренности о дальнейшем взаимодействии.

8. _____- предприятие розничной торговли, реализующее товарные комплексы предметов туалета и гардероба для женщин и мужчин, использующее различные методы торгового обслуживания покупателей, торговой площадью от 1000 кв.м.
а) «промтовары»
б) «торговый дом»
в) «детский мир»

9. Формы обслуживания покупателей при розничных продажах:
а) самообслуживание.
б) транзитная.
в) оптовая продажа товаров по каталогам.

10. Менеджер по продажам должен быть одет:
а) в дорогой костюм и использовать броские аксессуары для того,

чтобы произвести впечатление успешности
и запомниться партнерам.

б) в удобной, повседневной одежде (например,: джинсы + рубашка или джемпер). это способствует неформальному общению.

в) деловой стиль, как принято в среде потенциального клиента. опрятно и аккуратно.

11. Розничную торговлю можно разделить на следующие виды:

а) 1. Стационарная торговля 2. Развозная 3 Разносная торговля 4 Посылочная торговля

б) 1. Стационарная торговля 2. Продажа через прилавок 3 Разносная торговля 4 Посылочная торговля

в) 1. Самообслуживание 2. Развозная 3 С открытой выкладкой 4 Посылочная торговля

12. Когда клиент оптовой торговли оценивает предлагаемый продукт, решающее значение имеет следующий фактор:

а) цена.

б) соотношение цены и качества.

в) соотношение выгод и затрат.

13. _____ — это планово-управленческие решения о типе канала распределения, его структуре, масштабах, интенсивности:

а) стратегия распределения

б) стратегия снабжения

в) маркетинг-логистика

14. Каким будет наиболее профессиональный ответ менеджера по продажам на возражение клиента: "Ваши цены слишком высоки для нас"?

а) "Да, у нас дорого".

б) "Да, вы правы, наши цены довольно высоки, причем это напрямую связано с высоким качеством нашей продукции".

в) "Ну что вы, разве это дорого? Вы посмотрите на цены у наших конкурентов!"

15. Ключевой клиент - это:

б) такой, который благодаря соответствующим закупкам обеспечивает фирме и менеджеру по продажам выполнение значительной части плановых показателей объема продаж.

в) представители крупных предприятий.

г) партнеры, сотрудничающие с фирмой и непосредственно с менеджером по продажам не менее полутора лет.

Часть Б

Задача № 1

Специалисты определили 4 вида технологических приемов, с помощью которых осуществляются продажи, определите их:

1. Пассивный способ (обслуживание), когда покупатель знает, что он желает купить, и вся инициатива происходит от него. Можно применить технику оптовой продажи.
2. Активные методы продаж (агрессивное продвижение продукции), это

наиболее сложный вид, но считается максимально эффективным способом.
3. Отвлеченные (спекулятивные) продажи, когда продавец ориентируется на покупателя без вмешательства посредника.
4. Совещательные (консультативные) продажи, часто встречаются в торговле между предприятиями, через посредников, широкое применение рекламы продукции.

Задача № 2
Ответьте на нижеприведенные вопросы.
1. Какова цель первого телефонного звонка клиенту?
2.Три первых шага при телефонном контакте?
3.Зачем нужно улыбаться во время телефонного разговора?

Задача № 3
Представьте наиболее эффективный канал сбыта компании по производству мясных продуктов в Орловской области.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики
1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Институт)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

Если Вашим местом практики являлся Институт - дайте ответы на вопросы 1, 2

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 3
Часть А

1. Назовите пять этапов продаж в правильной последовательности:
   а) 1. установление контакта, 2. выявление потребностей, 3. презентация товара, 4. работа с возражением, 5. завершение продажи
   б) 1. установление контакта, 2. презентация товара, 3.выявление потребностей, 4. работа с возражением, 5. завершение продажи
   в) 1. установление контакта, 2. выявление потребностей, 3. работа с возражением, 4. презентация товара, 5. завершение продажи

2. Основное понимание FAB концепции состоит :
   а) в превращении преимущества товара в выгоду для потребителя
   б) в превращении свойств товара в выгоду для продавца
   г) в превращении выгод товара в прибыль

3. _____ - это одно из направлений совершенствования розничной торговой сети, которое предусматривает ограничение деятельности торговлей отдельными группами товаров при одновременном расширении внутригруппового ассортимента.
   а) специализация
   б) унификация
   в) стардартизация

4. Мерчандайзинг – это…
   а) выход торговца на отечественный или зарубежный рынок;
   б) выгодное представление товарного предложения с точки зрения выкладки и размещения;
   в) производство новых торговых марок и их рекламная поддержка;
   г) форма коммерческих отношений в системе товародвижения

5. Каким будет наиболее профессиональный ответ менеджера по продажам на возражение клиента: «Ваши цены слишком высоки для нас»?
   а) «да, у нас дорого».
   б) «да, вы правы, наши цены напрямую связаны с высоким качеством нашей продукции».
   в) «ну что вы, разве это дорого? вы посмотрите на цены у наших конкурентов!»

6. Ключевой клиент – это:
   а) такой, который благодаря соответствующим закупкам обеспечивает фирме и менеджеру по продажам выполнение значительной части плановых показателей объема продаж.
   б) представители крупных предприятий.
   в) партнеры, сотрудничающие с фирмой и непосредственно с менеджером по продажам не менее полутора лет.

7. Какие качества должен обнаружить менеджер по продажам при поступлении рекламации?
   а) умение парировать агрессивные высказывания.
   б) сострадание и совестливость.
   в) невозмутимость и понимание состояния клиента.

8. Работа по возвращению клиентов – это:
   а) умение выяснить у бывшего или неактивного клиента мотивы его ухода/снижения активности.
   б) умение приносить извинения за некачественную работу компании.
   в) умение объяснить клиенту, что уход/снижение активности является его стратегической ошибкой.

9. Задачи менеджера по продажам на многопрофильной выставке:
   а) продавать как можно больше.
   б) устанавливать новые связи и заключать предварительные договоренности.
   в) продвигать свою компанию и ее продукцию.

10. Оценочный подход как этап цикла продаж направлен на определение:
   а) перспективной потребности клиента;

б) текущей потребности клиента;
в) неудовлетворенной потребности клиента.

11. Факторами внешней среды торгового предприятия являются:
а) контрольно-инспектирующие органы;
б) состояние материально-технической базы предприятия;
в) торгово-технологические процессы;
г) организационная структура предприятия

12. Выкладка по товарным группам предполагает:
а) выкладку товара нескольких товарных групп одного производителя;
б) выкладку товара одной товарной группы всех производителей;
в) выкладку товара одной товарной группы одного производителя.

13. _____- это магазин самообслуживания с очень большой торговой площадью (не менее 5000 кв.м), где представлены десятки тысяч разновидностей как продовольственных, так и непродовольственных товаров.
а) гипермаркет
б) минимаркет
в) универмаг

14. Видами передвижных розничных продаж являются…
а) посылочная, стационарная;
б) развозная, разносная
в) стационарная, разносная.

15. Какие из перечисленных показателей относятся к относительным показателям эффективности мерчендайзинга:
а) коэффициент использования площадей по обороту;
б) коэффициент использования площадей по прибыли;
в) общая площадь торгового зала.

Часть Б

Задача № 1

Предприятию оптовой торговли необходимо принять решение по выбору варианта канала распределения товара. В основе решения лежит критерий эффективности. На каком варианте следует остановиться менеджеру по продаже?

1.Канал нулевого уровня - расходы, связанные с содержанием собственной розничной торговой сети, составляют 50 млн. руб., издержки обращения– 100 млн. руб., прибыль от реализации товара - 100 млн. руб.

2.Одноуровневый канал (использование посредника - розничной торговли) - издержки обращения – 60 млн. руб., прибыль – 30 млн. руб.;

3.Лвухуровневый канал (производитель продает товар оптовому посреднику) – издержки обращения – 120 млн. руб., прибыль – 40 млн. руб.

Задача № 2

Дайте определение согласно ГОСТу

1. Палатка – это _____.

2. Магазин – склад – это_____.

Задание № 3

Представьте наиболее эффективный канал продаж продукции предприятия

по производству женской одежды в Москве.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Институт)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

Если Вашим местом практики являлся Институт - дайте ответы на вопросы 1, 2

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 4

Часть А

1. Дисплейная выкладка — это способ выкладки товара, который требует:
   а) организации дополнительных точек продаж;
   б) использования основной торговой зоны;
   в) горизонтальной выкладки товара.

2. Основные этапы продаж это:
   а) знакомство, выявление потребностей, заключение сделки
   б) знакомство, выявление потребностей, презентация, работа с возражениями, заключение сделки
   в) презентация, работа с возражениями, оформление сделки, аналитическая работа

3. Техники личные продаж включают следующие положения:
   а) никогда не надо спорить с клиентом;
   б) никогда не надо перебивать клиента;
   в) всегда находить приемы убеждения
   г) все перечисленное

4. Цель первого телефонного разговора с потенциальным клиентом:
   а) продажа
   б) создание благоприятного впечатления о себе и своей компании
   в) достижение договоренности о сотрудничестве

5. При вертикальной выкладке товары располагаются:
   а) горизонтально;
   б) параллельно;
   в) вертикально.

6. Открывается продажа:

а) знакомством, кратким представлением себя и компании
б) короткой презентацией своего предложения
в) поиском потребности, пытаетесь заинтересовать
г) пытаетесь сразу заключить сделку
д) все перечисленное

7. Вы продаете оптовую партию продукции. Для уточнения размера отгрузки лучше всего использовать:
а) уточняющие вопросы
б) ситуационные вопросы
в) метод spin
г) fab концепцию
д) все перечисленное

8. Основное понимание FAB концепции состоит в:
а) превращении преимущества товара в выгоду для потребителя
б) превращении свойств товара в выгоду
в) превращении свойств товара в его преимущество

9. _____- активные методы сбора информации о клиенте в процессе беседы.
а) анкетирование;
б) слушание клиента;
в) мониторинг;

10. При работе с возражениями клиента, лучше всего использовать:
а) уточняющие вопросы
б) ситуационные вопросы
в) метод spin
г) личный дар убеждения

11. На этапе заключения сделки с покупателем, необходимы:
а) твердость и решительность
б) лояльность и гибкость
в) понимание потребностей клиента
г) презентационные навыки
д) грамотная работа с возражениями

12. Сочетание каких качеств менеджера по продажам важны на этапе выстраивания партнерских взаимоотношений с клиентом?
а) знание продукта, владение техникой продаж, уверенность в себе, энтузиазм
б) компетентность, знание основ маркетинга, владение техникой продаж
в) понимание специфики бизнеса, умение руководить, умение совершать сделки
г) первое и второе
д) ни одно из них

13. Позитивная роль конкуренции заключается в:
а) регуляции динамики цен.
б) стимуляции к развитию сервиса.

в) интереснее работать, мотивирует.

14. Почему люди приобретают дорогие товары?
а) не умеют считать свои деньги.
б) удовлетворение иной выгоды, нежели экономия средств.
в) более дорогие товары - более надежны и качественны.

15. Бюджет продаж формируется в разрезе…
а) натуральных показателей;
б) стоимостных показателей;
в) постоянных показателей

Часть Б

Задача №1

Установите соответствие видов мерчендайзинга и их элементов:

	Элементы мерчендайзинга			
Виды мерчендайзинга	Правила общения	Маркировка товара	Взаимоотношения продавцов и покупателей	Упаковка
Визуальный				
Коммуникативный				

Задача № 2

Впишите в задание термины:

1. _____ - это вид торговли товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием.
2. _____ - специально оборудованное стационарное здание или его часть, предназначенное для продажи товаров и оказания услуг покупателям.

Задача № 3

Представьте наиболее эффективную по-вашему мнению, технологию продажи продовольственных товаров повседневного спроса. в магазине.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Институт)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

Если Вашим местом практики являлся Институт - дайте ответы на вопросы

1, 2

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 5
Часть А

1. Деловая среда технологии продаж оценивается по критериям:
   а) надежности поставщиков;
   б) сложности, стабильности и неопределенности;
   в) наличия конкурентов.

2. Самая высокая степень неопределенности деловой среды продаж имеет место:
   а) в сложной и нестабильной среде;
   б) только в сложной среде;
   в) в стабильной среде.

3. Причинами роста сбытовых издержек являются:
   а) глобализация рынков сбыта;
   б) несовершенство производственной системы компании;
   в) растущая компетентность и требовательность потребителей.

4. _____- предприятие розничной торговли, осуществляющее реализацию непродовольственных товаров универсального ассортимента для детей и применяющий различные методы торгового обслуживания покупателей, с торговой площадью от 2500м.
   а) детский мир
   б) торговый дом
   в) продукты

5. Какие функции выполняет коммерческая служба компании при построении технологии продаж продукции:
   а) установление квот продаж;
   б) поиск целевого сегмента;
   в) организация рекламных воздействий.

6. Стратегиями продвижения товара выступают:
   а) стратегия «проталкивания»;
   б) стратегия стабилизации;
   в) стратегия «ожидания».

7. В каких функциях раскрывается сущность построение технологии продаж:
   а) планирование и организация продаж;
   б) мотивация и контроль продаж;
   в) формирование клиентской базы.

8. Оптовый оборот по реализации товаров включает:
   а) продажу товаров розничным торговым предприятиям;
   б) продажу товаров для переработки на производственных предприятиях;
   в) продажу товаров государственным бюджетным предприятиям;
   г) все варианты ответов правильные

9. К интеллектуальным качествам современного менеджера относят:
   а) здоровье;
   б) умение принимать нужное решение;
   в) творческое начало.

10. Для оценки эффективности продаж используют показатели:
   а) объем продаж;
   б) условия продаж;
   в) скорость продаж;
   г) рентабельность продаж.

11 Различаются ли каналы распределения потребительских и промышленных товаров:
   а) да;
   б) нет.

12. Различают следующие виды коммерческих оптовых организаций:
   а) с комплексным циклом обслуживания;
   б) с полным циклом обслуживания;
   в) с ограниченным циклом обслуживания.

13. Основной объем розничной торговли осуществляется:
   а) через розничные магазины;
   б) со складов производителя;
   в) путем уличной торговли.

14. В цикл продаж товарной продукции входят этапы:
   а) определения поставщика;
   б) планирования продажи;
   в) оценка результатов деятельности.

15. В торговом зале выделяют следующие зоны:
   а) дополнительную;
   б) подсобную;
   в) кассовую.

Часть Б

Задача № 1

Укажите соответствие функций и ключевых процессов менеджмента продаж:

	Ключевые процессы			
Функции	Построение службы продаж	Стимулирование клиентов	Адаптация к внешней среде	Отслеживание объема продаж
Планирование				
Организация				
Мотивация				
Контроль				

Задача№ 2

Установите соответствие уровней воздействия на покупателя и его реакции:

	Реакция покупателя		
Уровень воздействия	Совершение покупки	Предпочтение	Осведомленность о товаре
Познавательный			
Эмоциональный			
Поведенческий			

Задача № 3

Представьте, наиболее эффективную на ваш взгляд, технологию продаж в булочно-кондитерском магазине г. Москвы.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Институт)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 6

Часть А

1. Стратегия продвижения товара к покупателю предусматривает:
   а) условия доставки;
   б) дизайн системы продвижения;
   в) стимулирование сбыта.

2. _____- предприятие розничной торговли, реализующее продовольственные товары узкого ассортимента, с индивидуальным обслуживанием через прилавок, торговой площадью от 18 кв.м.
   а) универмаг
   б) магазин «продукты»
   в) гастроном
3. Стратегия «проталкивания» направлена на:
   а) посредников;
   б) потребителей;
   в) только розничных торговцев.

4._____ - две группы методов стимулирования потребителей.
   а) ценовые и неценовые
   б) конкурентные и ценовые
   в) агрессивные и пассивные

5. Планирование оптовых и розничных продаж требует…
   а) наличия в компании специалистов по маркетингу;
   б) изучения потребителей;
   в) организации выполнения плана.

6. Различаются ли каналы распределения потребительских и промышленных товаров:
   а) да;
   б) нет.

7. Горизонтальная система сбыта— это соглашение между несколькими организациями одного уровня канала распределения о совместных действиях:
   а) да;
   б) нет.

8. Управление взаимоотношениями с потребителями осуществляется последующим направлениям:
   а) регистрация потребителей;
   б) поиск потенциальных потребителей;
   в) привлечение и удержание потребителей

9. К этапам жизненного цикла покупателей в компании относят:
   а) осведомленность;
   б) лояльность;
   в) уход

10. Какие виды мотиваторов используются в системе мотивации продаж?
   а) требующие больших инвестиций
   б) не требующие инвестиций
   в) требующие инвестиций

11. В договоре поставки обязательно обуславливаются:
   а) количество, номенклатура (ассортимент), качество;
   б) сроки поставки, цена товара;
   в) отгрузочные и платежные реквизиты;
   г) все ответы верны

12. Для удержания клиентов специалисты предлагают систему:
   а) «4Р»;
   б) «5Р»;
   в) «10Р».

13. Стратегия бренда включает определение:
   а) целевой аудитории;
   б) рекламной деятельности;
   в) технических характеристик продукции.

14. Мерчендайзинг включает следующее число уровней:
   а) два;
   б) три;
   в) четыре.

15. К типичным примерам удачных продаж относят ситуации, когда продавец:

а) прерывает покупателя на полуслове;
б) начинает спорить с покупателем;
в) не знает качественных характеристик товара;
г) продавец внимательно слушает покупателя

Часть Б

Задача № 1

Укажите соответствие между инструментами и видами мотивации:

	Инструменты мотивации		
Виды мотивации	Управление компанией	Оплата труда	Социальный опыт
Моральная			
Материальная			
Самомотивация			

Задача № 2

Установить соответствие между группами помещений и их видами.

Группы:

1. Торговые помещения.
2. Помещения для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже.

Виды:

а) складское помещение; б) фасовочные; в) приемочные; г) торговый зал; д) демонстрационный зал; е) кафетерий; ж) отдел заказов.

Задача № 3

Представить наиболее эффективный канал продаж компании-дистрибьютора складской техники в России.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Институт)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 7

Часть А

1. Основными элементами системы мотивации продаж выступают:

а) мотивация поставщиков
б) мотивация потребителей
в) мотивация сотрудников компании

2. Каким критериям должна удовлетворять система мотивации менеджеров по продажам?

а) простота;
б) сложность;
в) управляемость.

3. После проведения презентации, которая подтвердила потребность и сформировала заинтересованность клиента в данном товаре, прозвучало возражение клиента: «Ваши цены слишком высоки для нас». Сформулируйте наиболее профессиональный ответ менеджера по продажам?

а) «Да, у нас дорого».
б) «Да, вы правы, наши цены напрямую связаны с высоким качеством нашей продукции».
в) «Ну что вы, разве это дорого? Вы посмотрите на цены у наших конкурентов!»

4. Критерием выбора стратегии продвижения является:

а) интенсивность конкуренции;
б) доля рынка, занимаемая предприятием;
в) объем продаж

5 Замедление быстрого роста продаж свидетельствует о наступлении:

а) этапа внедрения;
б) этапа зрелости;
в) этапа спада.

6. Коммерческий агент – это:

а) посредник при заключении биржевых соглашений, который действует по поручению и за счет клиентов;
б) независимый оптовый посредник, который торгует от своего имени, имеет право собственности на товар;
в) независимый предприниматель, имеющий дело с закупкой транспортных средств от своего имени и за свой счет, организует их сбыт;
г) посредник, который действует от имени, в интересах, под контролем и за счет субъекта, которого он представляет.

7. **Операциями процесса продажи товаров в магазине являются:**

а) осмотр ассортимента товаров, предлагаемого магазином;
б) отбор товаров, расчеты за товары и получение покупки;
в) предоставление покупателям дополнительных услуг;
г) складирование товаров

8. Мерчандайзинг – это:

а) выход торговца на отечественный или зарубежный рынок;
б) выгодное представление товарного предложения с точки зрения выкладки и размещения
в) производство новых торговых марок и их рекламная поддержка;
г) форма коммерческих отношений в системе товародвижения

9._____- это торговля, осуществляемая специализированными организациями, в т.ч. и некоторыми магазинами, путем пересылки по почте товаров, выбираемых

и заказываемых покупателями по образцам, каталогам и т.п.

а) посылочная
б) розничная
в) стационарная

10. Отличие оптовой цены от других видов цен заключается в том, что:

а) в ее состав не включается НДС
б) в ее состав не включается акцизы
в) в ее состав не включается НДС и акцизы
г) правильных вариантов нет

11. Управление взаимоотношениями с потребителями осуществляется последующим направлениям:

г) регистрация потребителей;
д) поиск потенциальных потребителей;
е) привлечение и удержание потребителей

12. К этапам жизненного цикла покупателей в компании относят:

г) осведомленность;
д) лояльность;
е) уход

13. Укажите, какие типы конфликтов существуют внутри канала сбыта:

а) только вертикальные;
б) вертикальные;
в) смешанные.

14. Бюджет продаж формируется в разрезе…

а) натуральных показателей;
б) стоимостных показателей;
в) постоянных показателей.

15.**Твердосформированный – это спрос, который:**

а) формируется в процессе выбора товаров, ознакомления с предлагаемым ассортиментом;
б) в виде прямого требования покупателя, не допускающего замены необходимого товара на другой товар;
в) формируется под воздействием предложения товара;
г) предлагается постоянным поставщиком

Часть Б

Задача № 1

Укажите соответствие между элементами управления продаж и их содержанием:

	Содержание элементов			
Элементы управления продажами	Мотивация сотрудников	Стимулирование дистрибьюторов	Тактика выхода в новые ниши	овень рвиса
Определение целевых клиентов				
Управление отделом продаж				
Управление каналами продаж				
Навыки персональных продаж				

Задача № 2

Поставьте в соответствии помеченным римскими цифрами объектам их определения, данные под буквами а…г.

I. Специализированные магазины - …
II. Узкоспециализированные магазины - …
III. Неспециализированные магазины - …
IV. Универсальные магазины - …
а) комиссионный магазин, «Дом торговли»;
б) «Для лыжного спорта», «Детское питание»;
в) «Рыба», «Мясо», «Ткани»;
г) магазин-склад, гастроном.

Задача № 3

Представьте наиболее эффективный канал продаж продуктов детского питания в г. Москве.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Институт)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 8

Часть А

1. Концепция технологии продаж содержит основные решения по управлению

компанией в области продаж:

а) да;

б) нет.

2. **Для изучения спроса на потребительском рынке оптовые покупатели используются такие методы:**

а) обобщение и анализ материалов изучения потребительского спроса в розничной сети;

б) учет оптовой реализации товаров и движения товарных запасов на складах оптовика;

в) организация выставок-продаж в магазине;

г) проведение опросов потребителей в магазине.

3. Стратегия продвижения товара предусматривает:

а) условия доставки;

б) технологию продвижения;

в) стимулирование сбыта.

4. Основная цель разработки мотивационных программ это_____

а) увеличение объема продаж

б) увеличение товаропотока

в) снижение издержек

5. _____ -две группы методов стимулирования потребителей.

а) ценовые и натуральные

б) тарифные и нетарифные

в) ценовые и неценовые

6. В компаниях наибольшее развитие получили следующие элементы формирования технологии продаж:

а) организация отдела продаж;

б) управление производством;

в) определение целевого клиента;

г) навыки персональных продаж.

7. _____- это методы и способы воздействия на потребителя, побуждающие его к покупке товара.

а) информирование потребителей

б) стимулирование сбыта

в) управление ассортиментом

8. Формирование организационной культуры продаж преследует цели:

а) снижение нормы прибыли;

б) расширение взаимоотношений с клиентами;

в) оптимизация клиентской базы.

9. Активными методами сбора информации о клиенте в процессе беседы выступают:

а) анкетирование;

б) слушание клиента;

в) мониторинг;

г) специальные вопросы.

10. Подготовка к презентации товара предполагает ответ на вопросы:
- а) какие использовать приемы убеждения клиента;
- б) как уйти от сложившейся ситуации;
- в) какие приемы убеждения подходят данному клиенту?

11. Тактика завершения сделки использует приемы:
- а) подведение итогов;
- б) наблюдение;
- в) альтернативные вопросы;
- г) сведение принятия решения к формальностям.

12. Основными видами подготовки к продаже являются:
- а) физическая;
- б) психологическая
- в) социальная;

13. Преодоление истинных возражений клиента приводит к:
- а) срыву сделки;
- б) приостановке сделки;
- в) заключению сделки.

14 **Вид товаров – это:**
- а) совокупность товаров определенной группы, объединенных общим названием и назначением;
- б) совокупность разных видов, сортов, размеров, фасонов и других разновидностей товаров;
- в) разные модели одного вида, которые различаются по таким признакам, как размер, цвет, фасон и др.;
- г) ассортимент товаров, представленный в магазине

15. Правила обработки возражений включают следующие положения:
- а) никогда не надо соглашаться с клиентом;
- б) никогда не надо перебивать клиента;
- в) всегда надо настаивать на своем.

Часть Б

Задача № 1

Частная ситуация общения менеджера по продаже и покупателя, приводившего возражения;

— Я слышал о том, что эти наушники почти сразу выходят из строя.

— Да, у нас был брак на производстве, но сейчас мы все исправили и предоставляем гарантию, чтобы вы были уверены в качестве.

— Это слишком дорого.

— Действительно, цена выше средней, но только наш товар изготавливается из металла, а не пластмассы, что увеличивает срок службы почти в три раза.

Какой из способов работы с возражениями использовал менеджер?

«Я согласен с вами, но…”

Задача № 2

Установите соответствие между группами помещений и их видами.

Группы помещений:

1. Подсобные
2. Торговые
Виды помещений:
А) отдел заказов, зал кафетерия; Б) комната персонала, главная касса; В) моечные, камеры для мусора.
Задача № 3
Представьте наиболее эффективный канал продаж в Московском регионе товаров-предметов роскоши.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Институт)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 9

Часть А

1.Основной целью разработки мотивационных программ выступает:
- а) уменьшение продаж;
- б) стабилизация продаж;
- в) увеличение продаж.

2. «Управляемая эволюция потребителя» включает следующие этапы:
- а) побуждение к первой покупке;
- б) побуждение к повторным покупкам;
- в) побуждение к отказу от покупки.

3. Замедление быстрого роста продаж свидетельствует о наступлении:
- а) этапа внедрения;
- б) этапа зрелости;
- в) этапа спада.

4. К основным стратегиям продвижения товара на рынок относят стратегии:
- а) роста;
- б) «прокатывания»;
- в) «протягивания»;
- г) стабилизации.

5. Разработка технологии продаж включает:
- а) 5 этапов
- б) 4 этапа
- в) 3 этапа

6. **Свобода договора характеризуется такими аспектами:**

г) договор является свободным волеизъявлением сторон;
д) объектом договора может быть любой предмет или действие;
е) ответственность по договору должна быть гражданской;
ж) все ответы верны

7. Критерием выбора стратегии продвижения является:

а) интенсивность конкуренции;
б) доля рынка, занимаемая предприятием;
в) объем продаж.

8. Оптовая торговля - это...

а) торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью.
б) торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием.
в) торговля в универсальных магазинах товаров смешанного ассортимента.

9. Требования к поставщикам могут оцениваться в зависимости от:

а) общей экономической ситуации;
б) конъюнктуры рынка;
в) численности поставщиков.

10. Обслуживание потребителей как «сфера деятельности» предполагает:

а) управление этой деятельностью;
б) количественное измерение этой деятельности;
в) ориентацию на потребителя.

11. Особенностью спроса на товары производственно-технического назначения и товары для перепродажи является то, что он носит:

а) первичный характер
б) вторичный характер
в) высокоэластичный

12. К основным характеристики покупателей, приобретающих товары для дальнейшего использования относят:

а) непрофессиональные покупатели
б) промышленные предприятия и торговые посредники
в) большие число мелких предприятий

13. Полнота охвата заказами определяет потенциальную частоту, с которой потребители могут получить совершенный заказ:

а) да;
б) нет.

14. Норма насыщения спроса показывает:

а) уровень спроса на товар;
б) масштабы или последствия дефицита товара;
в) уровень дефицита товара.

15. Функциональность как показатель обслуживания покупателей определяется:
а) скоростью;
б) статичностью
в) маневренностью

Часть Б

Задача № 1

Укажите соответствие базовых требований и уникальных достоинств продукта и их элементов:

	Элементы			
Требования и уникальные достоинства продукта	Технология продаж	Себестоимость в точке продаж	Технология обслуживания	Потребительские свойства
Базовые требования				
Уникальные достоинства				

Задача № 2

Дайте определение согласно ГОСТу
1. Киоск – это_____.
2. Павильон – это_____.

Задача № 3

Представьте наиболее эффективную технологию продажи продукции предприятия мясоперерабатывающего производства.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Институт)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 10

Часть А

1. К переменным параметрам оценки качества обслуживания потребителей относят:
   а) условия поставки;
   б) регион поставки;
   в) объем продаж.

2. Типизация магазинов – это _____.
   а) разделение предприятий по ряду признаков, основным из которых является ассортимент реализуемых товаров;
   б) система мероприятий, направленных на отбор рациональных типов магазинов, которые являются экономически эффективными и обеспечивают высокий уровень обслуживания населения.
   в) система мероприятий по доставке товаров от предприятия-изготовителя до покупателя.

3. К новым товарам относят товар, который удовлетворяет ранее неизвестные потребности:
   а) да;
   б) нет.

4. Работа по возвращению клиентов – это:
   а) умение выяснить у бывшего или неактивного клиента мотивы его ухода/снижения активности.
   б) умение приносить извинения за некачественную работу компании.
   в) умение объяснить клиенту, что уход/снижение активности является его стратегической ошибкой.

5. Если договором поставки предусмотрена поставка товаров разного ассортимента и характеристик, то их перечень приводится в:
   а) заказе;
   б) спецификации к договору;
   в) прайс-листах;
   г) рекламных каталогах, web-сайте

6. Ассортиментная политика — это:
   а) определение потребительских качеств товара;
   б) направление сегментирования рынка;
   в) построение оптимальной ассортиментной структуры.

7. Какие показатели используют для оценки эффективности продаж:
   а) объем продаж;
   б) условия продаж;
   в) скорость продаж;
   г) рентабельность продаж

8. Различают следующие виды наращивания товарного ассортимента:
   а) вверх;
   б) одностороннее наращивание;
   в) горизонтальное наращивание;

г) простое.

9. Выгодная цена не всегда является для клиента основным критерием в процессе принятия решения о сделке по причине:
   а) клиент не умеет считать свои деньги.
   б) запрос клиента предполагает удовлетворение иной выгоды, нежели экономия средств
   в) клиент пытается манипулировать.

10. Наиболее удачным ответом менеджера по продажам в ситуации, когда клиент указывает ему на преимущества конкурента, будет:
   а) "Вы не правы, и я сейчас расскажу вам, в чем именно".
   б) "Давайте обсудим все преимущества наших конкурентов".
   в) "Да, у наших коллег есть свои преимущества, а у нас - свои. Давайте поговорим о наших"

11. Процесс «планирования от рынка» включает:
   а) анализ спросы покупателей;
   б) анализ численного состава отдела продаж;
   в) анализ возможностей изменения объема продаж.

12. ._____- это магазин, в котором продажа товаров осуществляется по более низким ценам.
   а) минимаркет
   б) гипермаркет
   в) магазин-дискаунт

13. Виды планировок торгового зала магазина.
   а) продольная, поперечная, комбинированная
   б) линейная, островная, смешанная, боковая.
   в) боксовая, комбинированная, смешанная.

14. Цель первого телефонного разговора с потенциальным клиентом:
   а) продажа.
   б) создание благоприятного впечатления о себе.
   в) достижение договоренности о дальнейшем взаимодействии.

15. Высокий объем продаж, приходящийся на несколько товарных позиций означает:
   а) оптимальность товарной линии;
   б) уязвимость товарной линии;
   в) надежность товарной линии.

Часть Б

Задача № 1

Соотнесите показатели функционального цикла обслуживания и их содержание:

	Содержание показателей		
Показатели	Условия поставок	Сбои	Время
Скорость			
Бесперебойность			
Уровень брака			

Задача № 2

Впишите термин.

1. _____ - проверяет исправность контрольно-кассовых машин, получает разменную монету, выполняет расчетные операции с покупателями, осуществляет сдачу выручки.
2. _____ - это одно из направлений совершенствования розничной торговой сети, которое предусматривает ограничение деятельности торговлей отдельными группами товаров при одновременном расширении внутригруппового ассортимента.

Задача № 3

Представьте наиболее эффективный канал продаж предприятия по производству детских игрушек.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Институт)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 11

Часть А

1. Для завоевания и расширения доли рынка фирмы используют:
   а) широкий ассортимент;
   б) узкий ассортимент;
   в) стабильный ассортимент.
2. Обслуживание потребителей — это процесс создания существенных выгод, содержащих добавленную стоимость, при поддержании издержек на эффективном уровне:
   а) да;
   б) нет.

3. Наиболее распространенными видами оптовой продажи со склада является^
   а) личный отбор товара на складе
   б) по письменной или устной заявке по телефону
   в) через выездных торговых представителей
   г) все перечисленное

4. Применяются два вида расчетов транзитной поставки с производителям:
   а) с оплатой транзитной партии товара и без вложения собственных средств путем получения посреднического процента
   б) наличными в кассу и перевод на счет

в) с оплатой транзитной партии товара и наличными в кассу

5. Отправляясь на первую встречу с потенциальным клиентом и не обладая информацией о традициях данной фирмы относительно служебной одежды сотрудников и их внешнего вида, менеджер по продажам должен одеться:

а) в дорогой костюм в классическом стиле и использовать броские аксессуары для того, чтобы наверняка запомниться партнерам.

б) в джинсы и джемпер темных тонов.

в) в не слишком новый, но опрятный костюм.

6. Функциональность как показатель обслуживания покупателей определяется:

а) скоростью;

б) гибкостью;

в) стабильностью

7. Стимулирование сбыта в оптовой торговле осуществляется по трем направлениям:

а) стимулирование потребителей, посредников и персонала

б) стимулирование посредников, производителей и поставщиков

в) стимулирование собственного сбытового персонала, производителей и поставщиков

8. Реальные товары со строго индивидуальными свойствами продаются на:

а) биржах

б) аукционах

в) на биржах и аукционах

г) нет правильного ответа

9. К новым товарам относят товар, который удовлетворяет ранее неизвестные потребности:

а) да;

б) нет.

10. Неудовлетворенный спрос в розничном предприятии можно изучать на основании:

а) учета информации от контрольно-кассовых аппаратов, регистрации в журнале каждой проданной единицы товара;

б) сканирования информации со штрих-кодов, нанесенных на каждый товар;

в) учета количества дней, на протяжении которых товар отсутствовал в продаже;

г) материалов инвентаризации.

11. Количество заказанных товаров для текущей поставки определяется по формуле:

а) Зп = (Зн + Зф) : Р

б) Зп = (Р * Д) + Зс – Зф

в) Зп =Ч : Р – Зн + Зф

г) Зп =Р + Ч – Зн

12. Техники личные продаж включают следующие положения:

а) никогда не надо спорить с клиентом;

б) никогда не надо перебивать клиента;
в) всегда находить приемы убеждения
г) все перечисленное

13._____технология продаж, когда товар открыто, выставлен на прилавке, стеллаже, торговой горке или вешалке:
а) открытая выкладка
б) продажи по образцам
в) самообслуживание

14. Система формирования ассортимента включает:
а) оценку рыночной доли конкурентов;
б) оценку существующих аналогов конкурентов;
в) оценку и пересмотр всего ассортимента.

15.Технология розничных продаж предполагает наличие специально устроенных и оборудованных торговых помещений, приспособленных для (дополнить):
а) наилучшего обслуживания покупателей;
б) умения предложить и продать товар каждому конкретному человеку;
в) осуществление подбора и формирования торгового ассортимента;
г) постоянного изучения и учета потребительских запросов покупателей

Часть Б

Задача № 1

Соотнесите показатели функционального цикла обслуживания и их содержание:

	Содержание показателей		
Показатели	Условия поставок	Сбои	Время
Частота			
Задержки			
Порча товара			

Задача № 2

Дополнить:

1. _____- выполняют коммерческие работники, заключающие договора с поставщиками, составляют акты по претензиям, осуществляют контроль за состоянием товарных запасов, изучают спрос населения на товары, проверяют качество товаров.
2. _____ - это система мероприятий, направленная на отбор экономически эффективных и технически совершенных типов магазинов.

Задача № 3

Представьте наиболее эффективную на ваш взгляд технологию продаж компании- производителя строительных материалов в Московской области.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Институт)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности

3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 12
Часть А

1. При мониторинге продаж покупателей компании целесообразно подразделять на:
   а) четыре типа;
   б) пять типов;
   в) шесть типов.

2. Количество контактов менеджера с клиентами определяется:
   а) удаленностью клиента;
   б) спецификой дистрибьюции;
   в) значимостью клиента для компании.

3. Принцип «4:2:1» означает, что менеджер в крупные компании должен звонить в 4 раза чаще, чем в мелкие, а в средние — в 2 раза чаще:
   а) да;
   б) нет.

4. Какие показатели используют для оценки эффективности продаж?
   г) объем продаж;
   д) условия продаж;
   е) скорость продаж;
   ж) рентабельность продаж.

5. Различают следующие виды наращивания товарного ассортимента:
   а) простое наращивание;
   б) горизонтальное наращивание;
   в) вертикальное
   г) вниз

6.Для выявления потребностей клиента менеджер по продажам использует:
   а) рассказ;
   б) беседу;
   в) уточнение;
   г) замечания.

7. Стратегия «проталкивания» предполагает:
   а) навязывание товара потребителю;
   б) отказ от рекламы товара;

в) «силовые» способы торговли.

8. **Операциями процесса продажи товаров в магазине являются:**
   а) осмотр ассортимента товаров, предлагаемого магазином;
   б) отбор товаров, расчеты за товары и получение покупки;
   в) предоставление покупателям дополнительных услуг;
   г) все ответы верны

9. Материальная мотивация осуществляется посредством обеспечения:
   а) высокого уровня оплаты труда;
   б) участия в управлении компанией;
   в) участия в распределении прибыли.

10 На этапе заключения сделки с покупателем, необходимы:
   а) твердость и решительность
   б) лояльность и гибкость
   в) понимание потребностей клиента
   г) презентационные навыки
   д) грамотная работа с возражениями

11. Основными факторами, влияющими на выбор месторасположения магазина, выступают:
   а) характеристики потенциальных покупателей;
   б) наличие других магазинов;
   в) плотность населения;
   г) удобство подъездных путей
   д) все перечисленное

12. Микромир магазина складывается из следующих составляющих:
   а) технологической;
   б) политической;
   в) экономической;

13. _____- предприятие розничной торговли, реализующее непродовольственные товары узкого ассортимента, основные из которых швейные и трикотажные изделия, обувь, галантерея, парфюмерия, торговой площадью от 18м.
   а) «промтовары»
   б) «хлеб»
   в) «товары для детей»

14. **Условия применения транзитного оборота используются:**
   а) Для крупных розничных торговых предприятий;
   б) По товарам простого ассортимента, а также для скоропортящихся товаров;
   в) Указанное в пп.а) , б);
   г) Указанное в пп. а), б), а также по сложному ассортименту в пределах ниже минимальной нормы отгрузки

15. Критерием выбора техники продвижения является:
   а) интенсивность конкуренции;
   б) доля рынка, занимаемая предприятием
   в) объем продаж.

Часть Б

Задача № 1

Приведите два примера завершения сделки, применив альтернативный выбор.

Задача № 2

Расположите этапы персональной продажи в правильной последовательности

1.Установление контакта с клиентом
2. Презентация продукта
3. Выявление потребностей клиента
4. Работа с возражениями
5. Завершение сделки
6. Послепродажное обслуживание
7. Подготовительный

Задача № 3

Представьте наиболее эффективный канал сбыта продуктов питания первой еобходимости.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Институт)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 13

Часть А

1.Планирование оптовых и розничных продаж требует:

а) наличия в компании специалистов по маркетингу;
б) изучения потребителей;
в) организации выполнения плана.

2 Высокий объем продаж, приходящийся на несколько товарных позиций означает:

а) оптимальность товарной линии;
б) уязвимость товарной линии;
в) надежность товарной линии.

3. Наиболее гибкой системой планирования продаж является:

а) планирование от потребностей;
б) планирование от рынка;
в) между ними нет различий.

4. «Магнитное поле» — это:
а) тенденции поведения розничных покупателей;
б) численность розничных покупателей;
в) возрастной состав розничных покупателей.

5_____ - это торговое помещение, которое осуществляет торговлю лесными, строительными и другими материалами, техническим и отопительным оборудованием, топливом и др., имеет торговый зал, зал товарных образцов, административные помещения, складские помещения, навесы, площадки для хранения товаров.
а) киоск;
б) павильон;
в) магазин - склад.

6. К организаторам оптового оборота относят:
г) товарные оптовые ярмарки, аукционы, оптовые и мелкооптовые рынки;
д) брокеров, дистрибьюторов, агентов, дилеров;
е) склады оптовиков, магазины-склады;
ж) оптовые предприятия национального, регионального и местного уровней

7. Наценка должна учитывать:
а) объем продаж
б) скорость оборачиваемости товарных запасов
в) особенности текущего спроса
г) особенности текущей конкуренции
д) нет правильного ответа
е) все варианты верны

8. В зале товарных образцов оптовой базы сосредоточена основная работа, связанная с:
а) организацией продажи товаров;
б) поиском поставщиков-производителей;
в) хранением, подсортировкой, упаковкой, маркировкой товаров

9. Как правило, процесс разработки бюджета продаж включает:
а) два этапа;
б) три этапа;
в) четыре этапа.

10. **. Спецификация – это:**
а) свидетельство о качестве товаров;
б) часть договора поставки, где указывается развернутый ассортимент товаров;
в) часть договора, где указывают объем товарооборота и его структуру;

предложение заключить договор.

11. Применяются два вида расчетов транзитной поставки с производителям:
   а) с оплатой транзитной партии товара и без вложения собственных средств путем получения посреднического процента
   б) наличными в кассу и перевод на счет
   в) с оплатой транзитной партии товара и наличными в кассу

12. Подготовка к презентации товара предполагает ответ на вопросы:
   а) какие использовать приемы убеждения клиента?
   б) как уйти от сложившейся ситуации?
   в) какие приемы убеждения подходят данному клиенту?

13. Контроль продаж предполагает принятие решений:
   а) организационного плана;
   б) психологического плана;
   в) общего плана.

14. Укажите, какие существуют виды продаж:
   а) внутренний;
   б) внешний;
   в) а),б).

15. _____ - это площадь, занятая торговым оборудованием (прилавками, горками, стеллажами, тарооборудованием), она составляет 25-30 % площади торгового зала.
   а) установочная;
   б) площадь для выкладки товаров;
   в) площадь для покупателей.

Часть Б

Задача № 1

Установите соответствие объектов контроля продаж и их содержания:

	Содержание объектов контроля		
Объекты контроля	Работа с возражениями клиентов	Контакты с клиентами	Оплата товара
Итоговые показатели			
Промежуточные показатели			
Ключевые этапы продаж			

Задача № 2

Напишите, какие реальные условия и обстоятельства могут быть использованы для применения приема «Этого не будет потом».

Задача № 3

Представьте наиболее эффективную технологию продаж рыбы и

морепродуктов в магазине.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Институт)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 14

Часть А

1. Виды розничной торговой сети:
   а) государственная, потребительская кооперация, частная, смешанная.
   б) стационарная, передвижная, посылочная.
   в) государственная, частная.

2. Наращивание вниз товарного ассортимента имеет своей целью:
   а) снижение занимаемой доли рынка;
   б) сдерживание конкурентов;
   в) уход от конкурентов;
   г) проникновение на растущие сегменты рынка.

3.Специализация розничных торговых предприятий – это _____.
   а) разделение предприятий по ряду признаков, основным из которых является ассортимент реализуемых товаров.
   б) система мероприятий, направленных на отбор рациональных типов магазинов, которые являются экономически эффективными и обеспечивают высокий уровень обслуживания населения.
   в) система мероприятий по продаже товаров.

4. «Планирование склада» характерно для:
   а) оптовой торговли;
   б) розничной торговли;
   в) оптовой и розничной торговли.

5. Комбинированный магазин – это _____.
   а) магазин, осуществляющий торговлю товарами нескольких групп, родственных по- своему
   б) по потребительскому спросу (магазин «мясо-рыба-овощи», «вино-фрукты» и др.);
   в) магазин, ведущий торговлю как продовольственными, так и непродовольственными товарами;
   г) магазин, ассортимент которого включает часть товаров какой-либо

товарной группы (магазин «сыры», «колбасы», «чай» и др.).

6._____ - это предприятие торговли, площадью торгового зала 600м2 с современной организацией торгового процесса, предлагает не менее 2000 наименований продовольственных и широкий ассортимент сопутствующих непродовольственных товаров, оказывает дополнительные услуги.

а) гипермаркет;
б) минимаркет;
в) супермаркет.

7. Виды планировок торгового зала магазина.

а) продольная, поперечная, комбинированная
б) линейная, выставочная, смешанная, боксовая.
г) боксовая, комбинированная, смешанная.

8. Системный уровень контроля продаж позволяет:

а) своевременно оценить тенденции рынка;
б) достичь запланированного объема продаж;
в) определить результативность работы сотрудника отдела продаж.

9. Почему в процессе разговора с клиентом предпочтительнее "ВЫ-подход", например, «Вы получите возможность привлечь новых покупателей» (вместо – «Мы предлагаем Вам расширить ассортимент»)?

а) так рекомендуют психологи.
б) вы-подход сообщает собеседнику о получаемых выгодах как о состоявшемся факте.
в) так проще вызвать доверие.

10. Магазин - дискаунт - это...

а) крупный магазин самообслуживания с преимущественно продовольственным ассортиментом товаров (удельный вес непродовольственных товаров составляет 15-20 %);
б) магазины, торгующие товарами по более низким ценам (со скидкой) за счет уменьшения накладных расходов, связанных с обслуживанием товаров (их хранением, подготовкой к продаже и т.п.).
в) магазины, торгующие товарами низкого качества

11. Точка безубыточности- это:

а) объем, при которой предприятие начинает получать прибыль
б) уровень затрат, необходимый для производства продукции
в) все ответы верны
г) правильного ответа нет

12. Сочетание каких качеств менеджера по продажам важны на этапе выстраивания партнерских взаимоотношений с клиентом?

а) знание продукта, владение техникой продаж, уверенность в себе, энтузиазм
б) компетентность, знание основ маркетинга, владение техникой продаж
в) понимание специфики бизнеса, умение руководить, умение совершать сделки
г) первое и второе
д) ни одно из них

13. Позитивная роль конкуренции заключается в:
- а) регуляции динамики цен.
- б) стимуляции к развитию сервиса.
- в) интереснее работать, мотивирует.

14. Почему люди приобретают дорогие товары?
- а) не умеют считать свои деньги.
- б) удовлетворение иной выгоды, нежели экономия средств.
- в) более дорогие товары - более надежны и качественны.

15. Работу с возражением менеджер по продажам должен начинать так:
- а) «Вы несколько неправы, и я сейчас расскажу вам, в чем именно».
- б) «Согласен с Вами».
- в) «Я понимаю, Вашу позицию».

Часть Б

Задача № 1

Приведите два примера завершения сделки, применив прием «Этого не будет потом».

1.

2.

Задача № 2

Впишите убедительные слова продавца, которые соответствуют потребностям покупателя.

Базовые потребности клиента	Убедительные слова
1. Благополучие (быть не хуже других, «не быть белой вороной»)	
2. Престиж (быть лучше других)	
3.Оригинальность, необычность, индивидуальность (быть не таким, как другие)	
4. Мода (быть первым)	
5.Комфорт (чтобы было удобно пользоваться или жить)	
6. Экономия денег	
7. Экономия времени	
8. Экономия усилий	
9. Здоровье, безопасность	
10. Красота (чтобы было приятно смотреть)	
11.Польза (чтобы не было пустой тратой денег)	
12. Качество (для клиента может быть гарантом благополучия, престижа или сохранения времени, усилий или здоровья)	

Задача № 3

Представьте наиболее эффективную технологию продаж товаров для детей в магазине.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Институт)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 15

Часть А

1. Виды стационарной торговой сети.
   а) магазины - вагоны, авто-магазины, магазины-суда;
   б) магазины, палатки, киоски, павильоны, ларьки, торговые автоматы.
   в) автомагазины, палатки, ларьки.

2. Что наиболее важно менеджеру по продажам при анализе ситуации на рынке?
   а) клиенты, свой продукт, конкуренты.
   б) сегментация рынка, swot-анализ, abc анализ.
   в) цены на нефть, политическая ситуация, сезонность.

3.Виды торговли в зависимости от цели, с которой приобретаются товары:
   а) оптовая и розничная;
   б) государственная, частная, потребительская кооперация;
   в) передвижная, стационарная, посылочная.

4. Показатели оценки качества обслуживания потребителя, измеряемые в определенный момент времени, называются:
   а) статичными переменными;
   б) плавающими переменными;
   в) возрастающими переменными.

5. Процесс «планирования от рынка» включает:
   г) анализ спросы покупателей;
   д) анализ численного состава отдела продаж;
   е) анализ возможностей изменения объема продаж.

6.Смешанный магазин – это _____.
   а) магазин, ведущий торговлю как продовольственными, так и непродовольственными товарами;
   б) магазин, осуществляемый торговлю товарами нескольких групп, родственных по своему потребительскому спросу.
   в) магазин, осуществляющий торговлю товарами одной группы.

7. **Операциями процесса продажи товаров в магазине являются:**

г) осмотр ассортимента товаров, предлагаемого магазином;
д) отбор товаров, расчеты за товары и получение покупки;
е) предоставление покупателям дополнительных услуг;
ж) все ответы верны

8.Вид планировки торгового зала магазина, которая предусматривает размещение оборудования в виде островков прямоугольной, овальной или круглой формы.

а) боксовая планировка;
б) островная планировка;
в) линейная планировка.

9._____ - эта площадь, представляющая собой сумму всех площадей полок, горок, прилавков, витрин, на которых выложены товары, она составляет 60-75% торговой площади магазина.

а) площадь для выкладки товаров;
б) установочная площадь;
в) площадь для покупателей.

10. Наращивание ассортимента вверх — это удлинение товарной линии за счет:

а) товаров среднего качества;
б) товаров низкого качества;
в) товаров высокого качества.

11. Формирование технологии продажи предполагает:

а) определение целей;
б) контроль персонала;
в) активизацию конфликтов.

12. Почему в процессе телефонного разговора с клиентом предпочтительнее форма глаголов настоящего времени, например, "Вы довольны нашей последней поставкой?" (вместо - "Вы были довольны нашей последней поставкой?")?

а) как рекомендуют психологи.
б) форма настоящего времени сообщает собеседнику, что он является клиентом, а не был им в прошлом или станет в будущем.
в) так проще формулировать вопросы при разговоре с клиентом.

13. Психологическая составляющая микромира магазина — это:

а) расположение магазина;
б) атмосфера магазина;
в) товарный ассортимент магазина.

14. Основными видами подготовки к продаже являются:

г) физическая;
д) психологическая
е) социальная;

15. Демонстрационная папка нужна менеджеру по продажам в процессе общения с клиентом для:

а) унификации подхода менеджеров по продажам к процессу

переговоров.

б) ссылок на различные документы и материалы, о которых может зайти речь в процессе разговора с клиентом.

в) продвижения своей компании с целью реализации ее стратегических целей.

Часть Б

Задача № 1

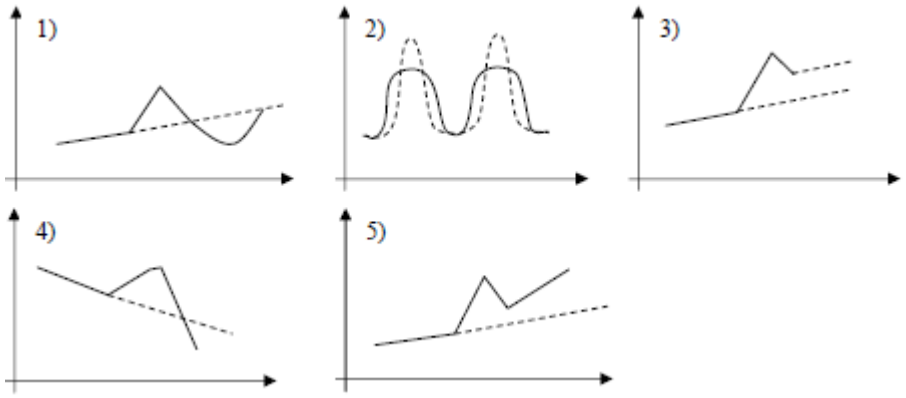
Приведите два примера завершения сделки , применив альтернативный выбор.

1.

2.

Задача № 2

Соотнесите эффект применения методов стимулирования продаж и график:



а) эффект закупки впрок и накопления запасов;

б) сглаживание сезонной активности;

в) улучшенный и долговременный эффект стимулирования;

г) ускорение стадии упадка товара;

д) усиление тенденции к росту сбыта за счет стимулирования.

Задача № 3

Представьте наиболее эффективную технике продаж мяса и мясных продуктов в магазине.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Институт)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 16

Часть А

1. Вид розничной торговой сети, оснащенный торговым оборудованием и

строением без торгового зала, рассчитан на одно рабочее место.

а) павильон
б) магазин-склад
в) киоск

2. Для удержания клиентов специалисты предлагают систему:

г) «4Р»;
д) «5Р»;
е) «10Р».

3. Стратегия бренда включает определение:

г) целевой аудитории;
д) рекламной деятельности;
е) технических характеристик продукции.

4. Какие преимущества дает менеджеру по продажам ведение базы данных клиентов?

а) гарантия от потерь информации.
б) экономия времени.
в) возможность выделиться перед руководством в выгодном свете.

5. Вид линейной планировки, при которой оборудование торгового зала устанавливается поперек торгового зала.

а) комбинированная;
б) продольная;
в) поперечная.

6._____- предприятие розничной торговли, реализующее товарные комплексы предметов туалета и гардероба для женщин и мужчин, использующее различные методы торгового обслуживания покупателей, торговой площадью от 1000 кв.м.

а) «промтовары»
б) «торговый дом»
в) «детский мир»

7. Каким критериям должна удовлетворять система мотивации менеджеров по продажам?

а) простота;
б) сложность;
в) управляемость

8. Для проведения грамотной презентации необходимо:

а) понимание всех достоинств и недостатков своего товара
б) понимание потребностей клиента
в) оба

9. Основное понимание _____концепции состоит в: превращении преимущества товара в выгоду для потребителя:

а) FAB
б) SPIN
в) 4P

10. При работе с возражениями клиента, лучше всего использовать метод _____.

а) FAB
б) SPIN
в) 4P

11. Стратегия распределения товара — это планово-управленческие решения о типе канала распределения, его структуре, масштабах, интенсивности:
а) да;
б) нет.
12. Каким будет наиболее профессиональный ответ менеджера по продажам на возражение клиента: «Ваши цены слишком высоки для нас»?
а) «да, у нас дорого».
б) «да, вы правы, наши цены напрямую связаны с высоким качеством нашей продукции».
в) «ну что вы, разве это дорого? вы посмотрите на цены у наших конкурентов!»

14. Ключевой клиент – это:
а) такой, который благодаря соответствующим закупкам обеспечивает фирме и менеджеру по продажам выполнение значительной части плановых показателей объема продаж.
б) представители крупных предприятий.
в) партнеры, сотрудничающие с фирмой и непосредственно с менеджером по продажам не менее полутора лет.

15. Какие качества должен обнаружить менеджер по продажам при поступлении рекламации?
а) умение парировать агрессивные высказывания.
б) сострадание и совестливость.
в) невозмутимость и понимание состояния клиента.

Часть Б

Задача № 1

Из каких уровней сбытовой канал выберет, производитель представленных групп товаров:
а) модной одежды «от Юдашкина»;
б) спортивных автомобилей;
в) одноразовой посуды;
г) электроинструментов.

Задача № 2
Исходные данные:
Мебельная фирма решила приобрести дочернее предприятие, специализирующееся на производстве бытовой техники (холодильники, стиральные машины и др.), которое пользуется высокой репутацией, но испытывает финансовые трудности.
Вопросы:
- в чем, по-вашему, причина такого решения?
- какие методы стимулирования сбыта могла бы использовать фирма, чтобы выстоять в конкурентной борьбе с основными производителями бытовой техники?
- сформулируйте набор услуг, которые могла бы оказывать фирма.

Задача № 3

Представьте наиболее эффективную, по-вашему мнению технологию продаж товаров для дома.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Институт)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 17

Часть А

1. Вид розничной торговой сети, представляющий собой оборудованное строение, имеющее торговый зал и помещение для хранения товарного запаса, рассчитанное на одно или несколько рабочих мест.
   а) палатка
   б) киоск
   в) павильон

2. Какие виды мотиваторов используются в системе мотивации продаж?
   в) требующие больших инвестиций
   г) не требующие инвестиций
   д) требующие инвестиций

3. Работу с возражением менеджер по продажам должен начинать так:
   а) «вы несколько неправы, и я сейчас расскажу вам, в чем именно».
   б) «согласен с вами».
   в) «я понимаю, вашу позицию».

4. Тип магазина с индивидуальным обслуживанием покупателей через прилавок, реализующий продовольственные товары универсального ассортимента, торговой площадью от 400м.
   а) гастроном
   б) универмаг
   в) торговый дом

5. Нерелевантные факторы рыночной среды — это факторы, которые:
   а) не оказывают заметного влияния на поведение потребителей;
   б) достаточно влияют на поведение потребителей;
   в) не учитываются при исследовании поведения потребителей.

6. Вид товара подразделяется на:

а) ассортиментные единицы;
б) ассортиментные группы;
в) ассортиментные позиции.

7. Задачи менеджера по продажам на многопрофильной выставке:

а) продавать как можно больше.
б) устанавливать новые связи и заключать предварительные договоренности.
в) продвигать свою компанию и ее продукцию.

8._____- организации, основной цель которых является извлечение прибыли, которая распределяется между их участниками.

а) физические лица
б) некоммерческие организации
в) коммерческие организации

9. Какие свои качества менеджер по продажам использует в работе с возражениями?

а) терпение.
б) напористость.
в) красноречие

10.«Планирование витрины» — это планирование:

а) упаковки товара;
б) презентации товара;
в) подачи товара на витрины магазина.

11. К основным стратегиям продвижения товара на рынок относят стратегии:

а) роста;
б) «проталкивания»;
в) «выдавливания»;
г) стабилизации.

12. Формировании технологии продаж нового товара включает:

а) оценку концепции нового продукта;
б) проведение рекламной кампании;
в) анализ потребителей;
г) все перечисленное.

13.Для выявления потребностей клиента менеджер по продажам использует:

д) рассказ;
е) беседу;
ж) уточнение;
з) замечания.

14. Что означает понятие «Золотой треугольник» в магазине?

г) зона торгового зала
д) доля рынка, занимаемая предприятием;
е) объем продаж.

15. Замедление быстрого роста продаж свидетельствует о наступлении:

г) этапа внедрения;
д) этапа зрелости;
е) этапа спада.

Часть Б

Задача № 1

Внутри обычного канала сбыта стиральных машин специальным соглашением установлены договоренности по прибыли со стороны участников канала товародвижения в зависимости от цены, по которой они продают свой товар:

• производитель —25%;
• оптовый торговец—20%;
• розничный торговец —15%.

Рынок характеризуется как «рынок покупателя». Розничная цена стиральной машины данной марки зафиксирована на уровне 15 тыс. руб. за штуку. Издержки обращения составляют следующие доли в цене продажи каждого участника товародвижения:

• оптовый торговец —5%;
• розничный торговец—10%.

Вопросы к заданию:

1. Каковы размеры прибыли, на которые может рассчитывать каждый участник товародвижения при условии соблюдения соглашения?
2. В каких пределах должна находиться себестоимость изготовления каждой стиральной машины?
3. Каковы могут быть возможные варианты поведения производителя, если ему удается удержать свои затраты в этих пределах?

Задача № 2

Поставьте в соответствие специфические типы оптовых поставщиков и нижеприведенные термины:

А. оптовые предприятия прямой поставки;
Б. оптовые предприятия, поставляющие в супермаркеты, универсамы и крупные продовольственные магазины сопутствующие промышленные товары;
В. предприятия, реализующие широкий ассортимент товаров;
Г. оптовые предприятия самообслуживания типа «кэш-энд -керри»;
Д. мелкооптовые предприятия, реализующие товар с колес;
Е. специализированные оптовые предприятия.

1. Фирма по продаже оборудования , с богатой номенклатурой товаров —от ручных инструментов до кухонного оборудования, не держит широкого ассортимента каждого вида товара.
2. Фирма, специализирующаяся на ножевых изделиях. Она торгует только ножами и ножницами, но может предложить любой тип ножа или ножниц, которые только могут попросить потребители.
3. Фирма по торговле стройматериалами расположена в многоэтажном доме в центре города. Фирма сама не занимается хранением, торговлей и поставкой стройматериалов, получает заказы от розничных и оптовых торговых фирм и обеспечивает прямую поставку товара от производителя к потребителю.
4. Оптовый торговец рыбными продуктами закупает свежую рыбу у местных рыбаков, которую продает ресторанам, передающим заказ по телефону,

расплачиваются наличными.
5. Фермер поставляет продукты питания в мелкие магазины, расположенные в крупном городе. Водители шести его грузовиков обеспечивают ежедневные поставки, и все операции оплачиваются наличными.
6. Фирма поставляет готовую пищу в кафетерии офисов. Пища (закуски, бутерброды и проч.) выставляется в отдельной витрине. Офисы расплачиваются только за потребленную продукцию.

Задача № 3
Представьте наиболее эффективный канал распределения продукции предприятия по производству обуви.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Институт)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 18

Часть А

1. Для оптовой торговли не свойственно:
- а) закупка крупных партий товаров у производителей;
- б) приспособление товарного ассортимента к потребностям промежуточных покупателей;
- в) концентрация значительных материальных ресурсов;
- г) осуществление продажи конечным покупателям.

2. Основная задача из сферы деятельности менеджера по продажам:
- а) аналитика.
- б) общение с клиентом.
- в) продажи.

3. Отметьте общие черты между предпринимателем и менеджером по продажам:
- а) менеджер по продажам воспринимает свой район сбыта так же, как предприниматель свою фирму.
- б) стремление добиваться максимальной прибыли, используя свои умения, знания и навыки, учитывая перспективу.
- в) степень принятия рисков.

4. К факторам внутренней среды торгового предприятия относятся:
- а) посредники, конкуренты;
- б) финансовые, материальные ресурсы предприятия;
- в) законодательно-нормативная база;
- г) поставщики.

5. Причинами насыщения товарного ассортимента выступает стремление:

а) получить дополнительные прибыли;
б) задействовать неиспользуемые производственные мощности;
в) стать ведущей фирмой на рынке;
г) уступить конкурентам часть рынка.

6. Коммерческий агент – это:

а) посредник при заключении биржевых соглашений, который действует по поручению и за счет клиентов;
б) независимый оптовый посредник, который торгует от своего имени, имеет право собственности на товар;
в) независимый предприниматель, имеющий дело с закупкой транспортных средств от своего имени и за свой счет, организует их сбыт;
г) посредник, который действует от имени, в интересах, под контролем и за счет субъекта, которого он представляет.

7.Различают следующие виды сопротивления клиента:

а) сопротивление контракту;
б) сопротивление товару;
в) сопротивление продавцу;

8. В компаниях наибольшее развитие получили следующие элементы формирования технологии продаж:

г) организация отдела продаж;
д) управление производством;
е) определение целевого клиента;
ж) навыки персональных продаж.

9. Презентация как этап цикла продаж предполагает демонстрацию:

а) условий производства товара;
б) продукта и его выгодных качеств;
в) системы маркетинга.

10. Неудовлетворенный спрос в розничном предприятии можно изучать на основании:

а) учета информации от контрольно-кассовых аппаратов, регистрации в журнале каждой проданной единицы товара;
б) сканирования информации со штрих-кодов, нанесенных на каждый товар;
в) учета количества дней, на протяжении которых товар отсутствовал в продаже;
г) материалов инвентаризации.

11. Возможная полная реализация товара в магазине содержит такие составляющие:

а) фактическую реализацию, неудовлетворенный спрос;
б) поставку и реализацию;
в) структуру запасов товаров и их объемы;
г) реализованный спрос и формирующийся спрос.

12. Формирование технологии продаж предполагает:

г) определение целей;

д) контроль персонала;
е) активизацию конфликтов.

13. Договор имеет такие функции:

а) юридически закрепляет отношения между партнерами;
б) определяет порядок, способы и последовательность осуществления действий партнерами;
в) предусматривает способы обеспечения обязательств и последствия их невыполнения;
г) все ответы правильные

14.Справедливо ли утверждение, что задачи поиска и удержания клиента носят индивидуальный характер?

а) да
б) нет

15. Спецификация – это:

г) свидетельство о качестве товаров;
д) часть договора поставки, где указывается развернутый ассортимент товаров;
е) часть договора, где указывают объем товарооборота и его структуру;
ж) предложение заключить договор.

Часть Б

Задача № 1

Имеются следующие данные о производстве продукции на предприятии: Постоянные расходы 50 т.р. Переменные расходы на единицу продукции 55 руб. Цена единицы продукции 65 руб. Определить критический объем продаж в единицах и в тыс. руб.

Задача №2

Приведите два примера завершения сделки применив прямое предложение заключения сделки.

1.
2.

Задача №3

Представьте наиболее эффективную, на ваш взгляд технологию продаж предприятия фармацевтической промышленности.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Институт)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена

деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 19
Часть А

1. Коэффициент эластичности спроса характеризует:

а) степень изменения фактора на 1% изменения фактического объема продаж;
б) степень изменения (роста или снижения) спроса на 1% изменения (роста или снижения) фактора;
в) уровень спроса в расчете на душу населения за год;
г) изменение фактора за год

2. Для удержания клиентов специалисты предлагают систему:

в) «4Р»;
г) «5Р»;
д) «10Р».

3.Контроль продаж — это система, обеспечивающая достижение запланированных объемов продаж:

а) да;
б) нет.

4. Товарная номенклатура – это:

д) совокупность товаров, имеющих аналогичное функциональное назначение;
е) совокупность товаров определенного класса, имеющих схожий состав потребительских свойств и показателей;
ж) совокупность товаров определенного вида, выделенных по перечню отдельных признаков
з) совокупность все ассортиментных групп товаров

5. Личный уровень контроля продаж позволяет оценить:

а) эффективность продаж компании в целом;
б) эффективность работы сотрудника отдела продаж;
в) тенденции развития товарного рынка.

6.Комплексы, предназначенные для определенных категорий покупателей, включают:

д) товары для дачи, товары для пляжа;
е) товары для женщин, товары для мужчин, товары для детей;
ж) смешанный ассортимент;
з) подарки

7. Оптовой ценой считается:

а) по которой предприятия реализуют произведенную продукцию другим предприятиям, сбытовым организациям обычно крупными партиями (оптом)
б) по которой предприятия реализуют произведенную продукцию потребителям, обычно крупными партиями (оптом)
в) по которой предприятия реализуют произведенную продукцию другим предприятиям, сбытовым организациям обычно единичным товаром

г) по которой предприятия реализуют произведенную продукцию потребителям, обычно единичным товаром

8. Основной целью разработки мотивационных программ выступает:
а) уменьшение продаж;
б) стабилизация продаж;
в) увеличение продаж.

9. Преимущества продаж на оптовых рынках заключаются в том, что:
а) в одном месте сосредоточены товары одного вида;
б) оптовых продавцов обеспечивают торговыми местами;
в) наличие вспомогательных служб;
г) все ответы правильные

10. Реальные товары со строго индивидуальными свойствами продаются на:
а) биржах
б) аукционах
в) на биржах и аукционах
г) нет правильного ответа

11. Планирование продаж в розничной торговле — это комплексная программа интегрированных маркетинговых коммуникаций:
а) да;
б) нет.

12. Точка равновесия определяет:
д) объем, при которой предприятие начинает получать прибыль
е) уровень затрат, необходимый для производства продукции
ж) все ответы верны
з) правильного ответа нет

13. Верхний предел в цене товара определяется:
а) уровнем спроса на товар
б) ценами конкурентов
в) совокупными издержками
г) размером желаемой прибыли

14. Активными методами сбора информации о клиенте в процессе беседы выступают:
а) анкетирование;
б) слушание клиента;
в) наблюдение;
г) специальные вопросы

15. Неустойка – это:
а) денежная сумма или другое имущество, которые должник обязан передать кредитору в случае нарушения должником обязательства;
б) поручительство перед кредитором должника на выполнение им своего обязательства;
в) гарантия перед кредитором на выполнение должником своих обязательств;
г) авансовые платежи

Часть **Б**

Задача № 1

На предприятии решено через год начать продавать два вида товара. В калькуляцию заложены следующие данные:

Продукт	А	Б
Продажи (ед)	1000	1000
Продажная цена (руб.)	100	115
Общий объем продаж (руб.)	100 000	115 000
Переменные издержки на единицу (руб.)	50	80
Постоянные издержки (руб.)	5 000	15 000

Коммерческий директор получил заказ еще на 1000 единиц товара А или товара В. Однако покупатель согласен разместить этот заказ лишь при условии снижения цены:
Товара А — до 90 руб. за ед.
Товара Б — до 100 руб. за ед.
Какой из товаров коммерческий директор выберет для этого заказа?

Задача № 2

Перечислите второстепенные условия ,которые можно обсуждать при продаже вашего товара. Приведите два примера завершения сделки, применив прием согласования второстепенных условий.
1.
2.

Задача № 3

Представьте наиболее эффективную, на ваш взгляд, технологию продаж кондитерских изделий в магазине.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Институт)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 20

Часть А

1.Договорные отношения могут формироваться таким образом:

а) составление одного документа под названием «договор»;
б) принятие поставщиком заказа от покупателя к исполнению;
в) обмен письмами, телеграммами, факсограммами;

г) все ответы правильные

2.Причинами конфликтов между участниками каналов распределения выступают:

а) столкновение их интересов;
б) длина канала;
в) личные контакты;
г) ширина канала.

3. Какие три составляющие играют для менеджера по продажам решающую роль в начале процесса анализа ситуации на рынке?

а) клиент, продавец, продукт/товар.
б) структура сегмента рынка, оценка ситуации в нем с учетом продаваемого продукта, определение регионального сегмента с географической точки зрения.
в) цены на нефть, политическая ситуация, сезонность.

4.. Необходимое условие для продажи нового продукта/услуги:

а) харизматичность менеджера по продажам.
б) давно сложившиеся отношения с предполагаемым клиентом.
в) высокая осведомленность менеджера по продажам о сложившихся на рынке условиях.

5. Для завоевания и расширения доли рынка фирмы используют:

а) широкий ассортимент;
б) узкий ассортимент;
в) стабильный ассортимент.

6. Оптовый оборот по реализации товаров включает:

д) продажу товаров розничным торговым предприятиям;
е) продажу товаров для переработки на производственных предприятиях;
ж) продажу товаров государственным бюджетным предприятиям;
з) все варианты ответов правильные

7. Какие из составляющих микромира магазина вносят больший вклад в финансовую эффективность магазина?

и) технологическая;
к) психологическая;
л) а) б)

8. Негативными аспектами транзитных операций являются:

а) уменьшение товарных запасов на складах оптовика, расширение товарного ассортимента;
б) рост товарных запасов в розничной торговле, сужение товарного ассортимента;
в) сокращение численности персонала, смена организационной структуры предприятия;
г) реорганизация деятельности предприятия

9. Вид линейной планировки, при которой оборудование торгового зала устанавливается вдоль зала.

а) комбинированная;

б) поперечная линейная планировка;
в) продольная линейная планировка.

10.Продавец на оптовом продовольственном рынке обязан:

а) придерживаться правил внутреннего распорядка работы оптового рынка;
б) обобщать информацию о ходе оптовых торгов на ОПР и обеспечивать ею органы государственного управления;
в) устанавливать размер и порядок взимания сборов за услуги на ОПР
г) устанавливать и вносить изменения в режим и регламент работы ОПР

11.Стратегия «протягивания» делает ставку на привлечение:

а) оптовиков;
б) конечных потребителей;
в) розничных продавцов.

12.Товароснабжение розничной торговой сети – это:

а) доведение товаров от производственных предприятий и оптовых баз к магазинам;
б) транспортировка, погрузочно-разгрузочные работы;
в) доведение товаров от производителей до конечного потребителя;
г) перемещение товара от производителя до оптовика

13. Количество заказанных товаров для текущей поставки определяется по формуле:

д) *Зп = (Зн + Зф) : Р*
е) Зп = (Р * Д) + Зс – Зф
ж) *Зп =Ч : Р – Зн + Зф*
з) Зп =Р + Ч – Зн

14. Маятниковый маршрут – это:

а) график подачи автотранспорта к поставщику;
б) доставка товаров только в один магазин за один рейс;
в) доставка за один рейс товаров по нескольким магазинам, размещенным по пути движение автомашины;
г) путь перевозки товаров от места отправления до розничного предприятия

15. Нижний предел в цене товара определяется:

а) емкостью рынка
б) ценами конкурентов
в) размером совокупных издержек фирмы
г) коэффициентом эластичности
д) список наименований продукции, представленный в продаже

Часть Б

Задача № 1

Определите прибыль от продаж и рентабельность всей реализованной продукции и отдельных видов продукции.

Продукция	Количество реализованной продукц	Средняя цена реализации,	Себестоимость изделий,	Выручка тыс. руб.	Прибыль	Рентабельность продукции,
Колбаса любител	2700	80000	71000			
Колбаса русская	2000	95000	74500			
Итого						

Задача № 2

Для важнейших терминов, приведенных ниже, выберите правильное определение.

А. Термины:

1) дилер;
2) канал распределения;
3) дистрибьютор;
4) посредники;
5) товародвижение;
6) косвенный канал распределения;
7) оперативный маркетинг;
8) тотальный маркетинг.

Б. Определения:

1) тип канала, в который включены посредники;
2) возможные пути движения товаров и услуг к конечному потребителю;
3) фирмы, организации, оказывающие содействие в установлении контактов и заключении сделок, контрактов между производителями и потребителями, продавцами и покупателями товаров и услуг;
4) фирма, осуществляющая оптовую закупку и сбыт товаров определенного вида на региональных рынках;
5) процесс движения товара от производителя в розничную сеть к покупателю или через оптового покупателя и других участников обращения товаров;
6) физическое или юридическое лицо, закупающее продукцию оптом и торгующее ею в розницу или малыми партиями;
7) одна из форм маркетинга, суть которого состоит в привлечении максимального количества работников предприятий к маркетинговой деятельности;
8) форма маркетинга, одна из функций которой —еженедельный прогноз сбыта продукции

Задача № 3

Представьте наиболее эффективную по уровням распределения, технологию продаж продукции предприятия парфюмерно-косметической промышленности.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Институт)

2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации – дифференцированный зачет по учебной практике

1) Охарактеризуйте основные и дополнительные услуги, оказываемые торговым предприятием
2) Какие услуги включает в себя предпродажная подготовка товаров?
3) Опишите методы продаж и принципы размещения товаров в торговом зале при разных методах продаж.
4) Какие условия хранения товарных запасов применяются на складах торгового предприятия?
5) Охарактеризуйте правила торговли товарами (продовольственными или непродовольственными)
6) Охарактеризуйте торгово-технологическое оборудование, применяемое для обеспечения процесса товародвижения. Опишите перечень торгового инвентаря, имеющегося в магазине.
7) Охарактеризуйте этапы торгово-технологического процесса в торговой организации.
8) Перечислите перечень товаросопроводительных документов.

Приложения

Приложения 1
(обучающийся проходит
практику
на базе Института
«Синергия»)

1.1. Шаблон индивидуального задания

УТВЕРЖДАЮ
Директор колледжа
_____Ф.И.О.
МП

Индивидуальное задание

по учебной практике
по профессиональному модулю _____
обучающегося группы _____
шифр и номер группы

_____
(Ф.И.О.)

п/п	Виды работ	Период выполнения работ
1.	**Ознакомительная лекция, включая инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.** Ознакомиться с кругом обязанностей по определенным видам работ, связанным с будущей профессиональной деятельностью, а также уточнить правила в отношении субординации, внешнего вида, внутреннего трудового распорядка и режима конфиденциальности. Пройти инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов (в случае медицинских противопоказаний к выполнению определенных видов деятельности – принести подтверждающую справку из медицинского учреждения).	
2.	**Изучение организационной структуры подразделения прохождения практики.** Знакомство с профилем деятельности организации в целом и со структурой подразделения прохождения практики. Изучение нормативных документов, регламентирующих деятельность организации. …. …. ….	
3.	**Сбор информации об объекте практики и анализ источников.** …. …. ….	
4.	**Экспериментально-практическая работа. Приобретение необходимых умений и первоначального опыта практической работы по специальности в рамках освоения вида деятельности** _____ _____	

п/п	Виды работ	Период выполнения работ
	_____. …. …. ….	
5.	**Обработка и систематизация полученного фактического материала.** С целью подготовки к сдаче экзамена (квалификационного) по профессиональному модулю_____ осуществить комплексный анализ результатов выполненных видов работ, оформить презентационные материалы.	
6.	**Оформление отчетных документов о прохождении практики и экспертная оценка результатов ее прохождения.** *Оформить отчет о прохождении практики в формате презентации PowerPoint,* содержащий базовую и информационно-вспомогательную информацию, согласно структуре, указанной в Приложении 1 к настоящему индивидуальному заданию. Разместить полностью оформленный комплект отчетной документации по практике в электронной информационно-образовательной среде Института «Синергия» на платформе lms.synergy.ru руководителю практики от Образовательной организации для экспертной оценки результатов ее прохождения.	

Обучающийся индивидуальное задание получил(а):

_____

подпись расшифровка

1.1.1. Шаблон приложения к индивидуальному заданию

Приложение 1
к индивидуальному заданию

Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования

«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

«УТВЕРЖДАЮ»
Исполнительный директор

_____/ А.В. Нестерова
М.П.

Индивидуальное задание

по производственной практике

по профессиональному модулю ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров», предусмотренному ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

_____шифр и номер группы

_____
(Ф.И.О.)

№ п/п	Виды работ	Период выполнения работ[1]
1.	Ознакомиться с форматом проведения практики, исходными данными и перечнем отчетных документов по практике.	
2.	Пройти инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов	
3.	**Изучение общей информации об организации и организационной структуре торгового предприятия – объекта практики.** Дать общую организационную характеристику промышленного (оптового, розничного) предприятия: указать вид и сферу деятельности, организационно-правовую форму, специализацию, лицензирование торговой деятельности по отдельным группам товаров, экономику района деятельности торгового предприятия; рынки, на которых действует торговая организация, диапазон цен на рынке, соотношение спроса и предложения.	

	Проанализировать организационную структуру торговой организации. В зависимости от типа взаимосвязей между участниками процесса управления определить разновидность организационной структуры управления предприятием. Составить схему и дать краткую характеристику выбранного типа, сформулировать преимущества и недостатки. Изучить основные нормативные документы организации по реализации основных направлений уставной деятельности. Изучить организационную структуру отдела маркетинга и продаж, функциональные обязанности работающих сотрудников и менеджера по продажам. Рассмотреть взаимосвязь отдела с другими подразделениями торговой организации. Изучить последовательность маркетинговых мероприятий, применяемых в торговой организации. Проанализировать потребителей, особенности их поведения.	
4.	**Сбор информации об объекте практики и анализ содержания источников. Рассмотреть рынок товаров и услуг предприятия – базы прохождения практики.** Изучить порядок определения целевых сегментов рынка (приоритетность различных сегментов рынка) и их состав, характеристику основных групп покупателей. Дать характеристику сегмента рынка торгового предприятия. Дать характеристику клиентов и проанализировать конкурентов. **Выявить потребности (спрос) на товары и определить соответствующие типы маркетинга.** Выявить методы изучения и прогнозирования покупательского спроса. По видам продукции, выпускаемым предприятием, или выполняемых услуг, описать состояние спроса, дать характеристику факторов, влияющих на спрос (возраст, доход, состав семьи и др.). Представить в отчете макет опросного листа (анкеты) для выявления предпочтений разных товаров (услуг). Провести анализ реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка. Описать опыт торгового предприятия по организации сбыта. Составить схему каналов распределения. Описать стратегии ценообразования, принятые на предприятии на производимые товары (услуги), выявить мероприятия по стимулированию потребителей и персонала.	
5.	**Рассмотреть формирование ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации.** Определить соответствие номенклатуры показателей качества товаров нормативным документам: Определить вид ассортимента исследуемой торговой организации по числу учитываемых признаков (сложный или простой), по степени детализации (укрупненный или развернутый). Изучить структуру ассортимента и произвести расчет широты, полноты, степени новизны и устойчивости ассортимента торговой организации (магазина). Ознакомиться с ассортиментным перечнем товаров исследуемой торговой организации (магазина), порядком утверждения и	

	контролем за его соблюдением. Провести анализ ассортиментной политики исследуемой организации, определить соответствие номенклатуры показателей качества товаров нормативным документам.	
6.	**Экспериментально-практическая работа. Приобретение необходимых знаний, умений и практического опыта работы по специальности**. **Провести классификацию, оценку качества, диагностику дефектов, градацию качества товаров, идентификацию их ассортиментной принадлежности согласно действующим нормам и правилам**: Ознакомиться с опытом работы торговой организации по оценке качества товаров (текущий и отпускной контроль). Выявить показатели, по которым оценивается качество товаров в торговой организации. Установить наличие и перечислить фонд нормативных документов для оценки качества товаров (технические регламенты, стандарты, ТУ, положения, договоры и др.). Ознакомиться с документами, подтверждающими соответствие установленных требований к качеству (сертификаты и/или декларации соответствия, удостоверения о качестве и др.). Приложить копии этих документов к дневнику практики (по возможности). Принять участие в оценке качества по органолептическим показателям. Осуществить отбор образцов из товарных партий для текущего контроля или отправки в испытательную лабораторию. Определить категории качества (товарных сортов, стандартных, нестандартных товаров, брака и отхода). Произвести и описать диагностику дефектов. Выявить и перечислить критические, значительные и малозначительные дефекты. Перечислить методы утилизации дефектной продукции. **Приобрести умения рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию**: Исследовать сведения о товарных потерях однородной товарной группы и разработать мероприятия по их снижению. **Приобрести умения оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями:** Перечислить средства информации, используемые в исследуемой торговой организации. Выявить и установить соответствие данных, приведенных на маркировке товаров, регламентированным действующими стандартами требованиям (на примере 2-3 товаров однородных или разнородных групп). Отметить наличие на маркировке информационных знаков и привести их расшифровку. Изучить состояние работы по использованию сведений на маркировке для информации покупателей и создания у них потребительских предпочтений. **Приобрести умения контролировать условия и сроки**	

	хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов: Описать условия и сроки хранения исследуемой товарной группы. Ознакомиться с товаросопроводительными документами: упаковочными ярлыками; квитанциями станций назначения; пломб от тарных мест, в которых обнаружена недостача; транспортными документами (товаротранспортными накладными); документами, удостоверяющими полномочия представителя, выделенного для участия в приемке; документами, содержащими данные отвесов и обмера. **Приобрести умения обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями:** Описать санитарно-эпидемиологические требования, предъявляемые к однородной группе товаров и упаковке. **Приобрести умения производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные:** Охарактеризовать единицы измерения исследуемой однородной группы товаров. **Приобрести умения работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю:** Дать характеристику документов по подтверждению соответствия на примере однородной группы товаров.	
7.	**Обработка и анализ полученной информации об объекте практики.** Осуществить комплексный анализ полученной информации на основе сравнения с пройденным по профессиональному модулю ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров» теоретическим материалом, в том числе: - сформулировать выводы по результатам анализа работы структурного подразделения, осуществляющего маркетинговую деятельность в организации; - представить характеристику сегментов потребителей (по уровню доходов, сумме и повторяемости покупок, возрасту, полу и др.); -разработать собственные рекомендации и предложения по совершенствованию ассортиментной политики исследуемой торговой организации (магазина); -разработать предложения по улучшению оценочной деятельности в организации и списанию дефектной продукции.	
8.	Оформить отчет по практике. Следует обобщить полученную информацию, сформулировать закрепленные и приобретенные знания, навыки и умения и представить это в текстовом формате Оформить справку, заверенную подписью и печатью (при наличии) ответственного лица от Профильной организации, содержащую сведения о прохождении практики.	

Обучающийся индивидуальное задание получил: _____
(подпись) (расшифровка)

Сроки организации практической подготовки определяются учебным планом в соответствии с календарным учебным графиком. Даты необходимо уточнить у куратора учебной группы.

1.2. Шаблон аттестационного листа

Аттестационный лист

_____,

(Ф.И.О. обучающегося)

обучающий(ая)ся _____ курса группы _____ по специальности

_____, успешно прошел(ла)

_____

(наименование вида практики)

по профессиональному модулю _____

в объеме _____ часов с «____» _____ 20_ года по «____» _____ 20_ года:

I. <u>Заключение-анализ результатов освоения программы практики:</u>

Индивидуальное задание по _____ практике по профессиональному модулю _____ обучающимся (нужное отметить √):

- ☐ выполнено;
- ☐ выполнено не в полном объеме;
- ☐ не выполнено;

Работа с источниками информации (нужное отметить √):

Обучающийся:

- ☐ осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, которые могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена (квалификационного);
- ☐ осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, которые частично могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена (квалификационного);
- ☐ не осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, или данные материалы не могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена (квалификационного);

Владение материалом по _____ практике (нужное отметить √):

Обучающийся:

- ☐ умело анализирует полученный во время практики материал;
- ☐ анализирует полученный во время практики материал;
- ☐ недостаточно четко и правильно анализирует полученный во время практики материал;
- ☐ неправильно анализирует полученный во время практики материал;

Задачи, поставленные на период _____ практики, обучающимся (нужное отметить √):

- ☐ решены в полном объеме;
- ☐ решены в полном объеме, но не полностью раскрыты;
- ☐ решены частично, нет четкого обоснования и детализации;
- ☐ не решены;

Спектр выполняемых обучающимся функций в период прохождения _____ практики области профессиональной деятельности по профессиональному модулю _____ (нужное отметить √):

- ☐ соответствует;
- ☐ в основном соответствует;
- ☐ частично соответствует;

□ не соответствует;

Оформление обучающимся отчета по _____ практике (нужное отметить √):

□ отчет о прохождении практики оформлен правильно;
□ отчет о прохождении практики оформлен с незначительными недостатками;
□ отчет о прохождении практики оформлен с недостатками;
□ отчет о прохождении практики оформлен неверно.

Аттестуемый продемонстрировал владение следующими общими и профессиональными компетенциями:

Код	Содержание компетенции	Уровень освоения обучающимся (нужное отметить √)*
Общие компетенции		
ОК ...	…	□ высокий □ средний □ низкий
ОК ...	…	□ высокий □ средний □ низкий
ОК ...	…	□ высокий □ средний □ низкий
ОК ...	…	□ высокий □ средний □ низкий
Профессиональные компетенции		
ПК …	…	□ высокий □ средний □ низкий
ПК …	…	□ высокий □ средний □ низкий
ПК …	…	□ высокий □ средний □ низкий
ПК …	…	□ высокий □ средний □ низкий

Примечание:

□ Высокий уровень – обучающийся уверенно демонстрирует готовность и способность к самостоятельной профессиональной деятельности не только в стандартных, но и во внештатных ситуациях.

□ Средний уровень – обучающийся выполняет все виды профессиональной деятельности в стандартных ситуациях уверенно, добросовестно, эффективно.

□ Низкий уровень – при выполнении профессиональной деятельности обучающийся нуждается во внешнем сопровождении и контроле.

II. Показатели и критерии оценивания результатов прохождения практики:

п/п	Наименование показателя	Максимальное количество баллов	Оценка качества выполнения каждого вида работ (в баллах)
1. Качество подобранного материала для проведения анализа			
.1.	Наличие источников информации в соответствии с индивидуальным заданием	5	
.2.	Наличие актуальных первичных данных, материалов	5	
2. Качественная оценка проведенного анализа источников и собранных материалов			
.1.	Выполнение требований к содержательной части отчета, соответствие видов работы индивидуальному заданию	20	
.2.	Оценка степени самостоятельности проведенного анализа	20	
.3.	Оценка качества проведенного анализа собранных материалов, данных	20	
3. Выполнение общих требований к проведению практики			
.1.	Выполнение требований к экспериментально-практической работе в рамках освоения вида деятельности ВД _____ _____	20	
.2.	Выполнение требований к оформлению отчета по практике в формате презентации PowerPoint, содержащего базовую и информационно-вспомогательную информацию по итогам ее прохождения	10	
	Итого:	100	

Замечания руководителя практики от Образовательной организации:

_____

_____

_____

Руководитель практики от Образовательной организации _____

(Ф.И.О.) *(подпись)*

Приложение 2
(обучающийся проходит производственную практику (по профилю специальности) на базе Профильной организации)

2.1. Шаблон индивидуального задания

УТВЕРЖДАЮ
Директор колледжа Института «Синергия»

_____
Ф.И.О.
МП

Индивидуальное задание

по производственной практике (по профилю специальности)

по профессиональному модулю _____

обучающегося группы _____

шифр и номер группы

_____
(Ф.И.О.)

№ п/п	Виды работ	Период выполнения работ
1.	**Ознакомительная лекция, включая инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.** Пройти инструктивное совещание с ответственным лицом от Профильной организации, на котором ознакомиться с кругом обязанностей по определенным видам работ, связанным с будущей профессиональной деятельностью, а также уточнить правила в отношении субординации, внешнего вида, внутреннего трудового распорядка и режима конфиденциальности. Пройти инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов (в случае медицинских противопоказаний к выполнению определенных видов деятельности – принести подтверждающую справку из медицинского учреждения).	
2.	**Изучение организационной структуры Профильной организации – базы прохождения практики.** Знакомство с профилем деятельности организации в целом и со структурой подразделения прохождения практики. Изучение нормативных документов, регламентирующих деятельность организации. …. …. ….	
3.	**Сбор информации об объекте практики и анализ источников.** ….	

№ п/п	Виды работ	Период выполнения работ
	…. ….	
4.	**Экспериментально-практическая работа. Приобретение необходимых умений и опыта практической работы по специальности в рамках освоения вида деятельности** **_____** **_____.** …. …. ….	
5.	**Обработка и систематизация полученного фактического материала.** С целью подготовки к сдаче экзамена (квалификационного) по профессиональному модулю_____ осуществить комплексный анализ результатов выполненных видов работ, оформить презентационные материалы.	
6.	**Оформление отчетных документов о прохождении практики и экспертная оценка результатов ее прохождения.** *Оформить отчет о прохождении практики в формате презентации PowerPoint,* содержащий базовую и информационно-вспомогательную информацию, согласно структуре, указанной в Приложении 1 к настоящему индивидуальному заданию. *Оформить справку*, заверенную подписью и печатью (при наличии) ответственного лица от Профильной организации, содержащую сведения о прохождении практики. Разместить полностью оформленный комплект отчетной документации по практике в электронной информационно-образовательной среде Института «Синергия» на платформе lms.synergy.ru в формате .pdf руководителю практики от Образовательной организации для экспертной оценки результатов ее прохождения.	

Обучающийся индивидуальное задание получил(а): _____ _____
подпись расшифровка

2.1.1. Шаблон приложения к индивидуальному заданию

Приложение 1
к индивидуальному заданию

Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования

«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

«УТВЕРЖДАЮ»
Исполнительный директор

_____/ А.В. Нестерова
М.П.

Индивидуальное задание

по производственной практике

по профессиональному модулю ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров», предусмотренному ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

_____шифр и номер группы

_____
(Ф.И.О.)

№ п/п	Виды работ	Период выполнения работ[2]
1.	Ознакомиться с форматом проведения практики, исходными данными и перечнем отчетных документов по практике.	
2.	Пройти инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов	
3.	**Изучение общей информации об организации и организационной структуре торгового предприятия – объекта практики.** Дать общую организационную характеристику промышленного (оптового, розничного) предприятия: указать вид и сферу деятельности, организационно-правовую форму, специализацию, лицензирование торговой деятельности по отдельным группам товаров, экономику района деятельности торгового предприятия; рынки, на которых действует торговая организация, диапазон цен на рынке, соотношение спроса и предложения.	

	Проанализировать организационную структуру торговой организации. В зависимости от типа взаимосвязей между участниками процесса управления определить разновидность организационной структуры управления предприятием. Составить схему и дать краткую характеристику выбранного типа, сформулировать преимущества и недостатки. Изучить основные нормативные документы организации по реализации основных направлений уставной деятельности. Изучить организационную структуру отдела маркетинга и продаж, функциональные обязанности работающих сотрудников и менеджера по продажам. Рассмотреть взаимосвязь отдела с другими подразделениями торговой организации. Изучить последовательность маркетинговых мероприятий, применяемых в торговой организации. Проанализировать потребителей, особенности их поведения.	
4.	**Сбор информации об объекте практики и анализ содержания источников. Рассмотреть рынок товаров и услуг предприятия – базы прохождения практики.** Изучить порядок определения целевых сегментов рынка (приоритетность различных сегментов рынка) и их состав, характеристику основных групп покупателей. Дать характеристику сегмента рынка торгового предприятия. Дать характеристику клиентов и проанализировать конкурентов. **Выявить потребности (спрос) на товары и определить соответствующие типы маркетинга.** Выявить методы изучения и прогнозирования покупательского спроса. По видам продукции, выпускаемым предприятием, или выполняемых услуг, описать состояние спроса, дать характеристику факторов, влияющих на спрос (возраст, доход, состав семьи и др.). Представить в отчете макет опросного листа (анкеты) для выявления предпочтений разных товаров (услуг). Провести анализ реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка. Описать опыт торгового предприятия по организации сбыта. Составить схему каналов распределения. Описать стратегии ценообразования, принятые на предприятии на производимые товары (услуги), выявить мероприятия по стимулированию потребителей и персонала.	
5.	**Рассмотреть формирование ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации.** Определить соответствие номенклатуры показателей качества товаров нормативным документам: Определить вид ассортимента исследуемой торговой организации по числу учитываемых признаков (сложный или простой), по степени детализации (укрупненный или развернутый). Изучить структуру ассортимента и произвести расчет широты, полноты, степени новизны и устойчивости ассортимента торговой организации (магазина). Ознакомиться с ассортиментным перечнем товаров исследуемой торговой организации (магазина), порядком утверждения и	

	контролем за его соблюдением. Провести анализ ассортиментной политики исследуемой организации, определить соответствие номенклатуры показателей качества товаров нормативным документам.	
6.	**Экспериментально-практическая работа. Приобретение необходимых знаний, умений и практического опыта работы по специальности**. **Провести классификацию, оценку качества, диагностику дефектов, градацию качества товаров, идентификацию их ассортиментной принадлежности согласно действующим нормам и правилам**: Ознакомиться с опытом работы торговой организации по оценке качества товаров (текущий и отпускной контроль). Выявить показатели, по которым оценивается качество товаров в торговой организации. Установить наличие и перечислить фонд нормативных документов для оценки качества товаров (технические регламенты, стандарты, ТУ, положения, договоры и др.). Ознакомиться с документами, подтверждающими соответствие установленных требований к качеству (сертификаты и/или декларации соответствия, удостоверения о качестве и др.). Приложить копии этих документов к дневнику практики (по возможности). Принять участие в оценке качества по органолептическим показателям. Осуществить отбор образцов из товарных партий для текущего контроля или отправки в испытательную лабораторию. Определить категории качества (товарных сортов, стандартных, нестандартных товаров, брака и отхода). Произвести и описать диагностику дефектов. Выявить и перечислить критические, значительные и малозначительные дефекты. Перечислить методы утилизации дефектной продукции. **Приобрести умения рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию**: Исследовать сведения о товарных потерях однородной товарной группы и разработать мероприятия по их снижению. **Приобрести умения оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями:** Перечислить средства информации, используемые в исследуемой торговой организации. Выявить и установить соответствие данных, приведенных на маркировке товаров, регламентированным действующими стандартами требованиям (на примере 2-3 товаров однородных или разнородных групп). Отметить наличие на маркировке информационных знаков и привести их расшифровку. Изучить состояние работы по использованию сведений на маркировке для информации покупателей и создания у них потребительских предпочтений. **Приобрести умения контролировать условия и сроки**	

	хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов: Описать условия и сроки хранения исследуемой товарной группы. Ознакомиться с товаросопроводительными документами: упаковочными ярлыками; квитанциями станций назначения; пломб от тарных мест, в которых обнаружена недостача; транспортными документами (товаротранспортными накладными); документами, удостоверяющими полномочия представителя, выделенного для участия в приемке; документами, содержащими данные отвесов и обмера. **Приобрести умения обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями:** Описать санитарно-эпидемиологические требования, предъявляемые к однородной группе товаров и упаковке. **Приобрести умения производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные:** Охарактеризовать единицы измерения исследуемой однородной группы товаров. **Приобрести умения работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю:** Дать характеристику документов по подтверждению соответствия на примере однородной группы товаров.	
7.	**Обработка и анализ полученной информации об объекте практики.** Осуществить комплексный анализ полученной информации на основе сравнения с пройденным по профессиональному модулю ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров» теоретическим материалом, в том числе: - сформулировать выводы по результатам анализа работы структурного подразделения, осуществляющего маркетинговую деятельность в организации; - представить характеристику сегментов потребителей (по уровню доходов, сумме и повторяемости покупок, возрасту, полу и др.); -разработать собственные рекомендации и предложения по совершенствованию ассортиментной политики исследуемой торговой организации (магазина); -разработать предложения по улучшению оценочной деятельности в организации и списанию дефектной продукции.	
8.	Оформить отчет по практике. Следует обобщить полученную информацию, сформулировать закрепленные и приобретенные знания, навыки и умения и представить это в текстовом формате Оформить справку, заверенную подписью и печатью (при наличии) ответственного лица от Профильной организации, содержащую сведения о прохождении практики.	

Обучающийся индивидуальное задание получил: _____
(подпись) (расшифровка)

Сроки организации практической подготовки определяются учебным планом в соответствии с календарным учебным графиком. Даты необходимо уточнить у куратора учебной группы.

2.2. Шаблон аттестационного листа

Аттестационный лист

_____,
(Ф.И.О. обучающегося)
обучающий(ая)ся _____ курса группы _____ по специальности _____,
успешно прошел(ла)
_____
(наименование вида практики)
по профессиональному модулю _____
в объеме _____ часов с «____» _____ 20_ года по «____» _____ 20_ года:

I. <u>Заключение-анализ результатов освоения программы практики:</u>

Индивидуальное задание по _____ практике по профессиональному модулю _____ обучающимся (нужное отметить √):

- ☐ выполнено;
- ☐ выполнено не в полном объеме;
- ☐ не выполнено;

Работа с источниками информации (нужное отметить √):
Обучающийся:

- ☐ осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, которые могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена (квалификационного);
- ☐ осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, которые частично могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена (квалификационного);
- ☐ не осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, или данные материалы не могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена (квалификационного);

Владение материалом по _____ практике (нужное отметить √):
Обучающийся:

- ☐ умело анализирует полученный во время практики материал;
- ☐ анализирует полученный во время практики материал;
- ☐ недостаточно четко и правильно анализирует полученный во время практики материал;
- ☐ неправильно анализирует полученный во время практики материал;

Задачи, поставленные на период _____ практики, обучающимся (нужное отметить √):

- ☐ решены в полном объеме;
- ☐ решены в полном объеме, но не полностью раскрыты;
- ☐ решены частично, нет четкого обоснования и детализации;
- ☐ не решены;

Спектр выполняемых обучающимся функций в период прохождения

_____ практики области профессиональной деятельности по профессиональному модулю _____ (нужное отметить √):

- □ соответствует;
- □ в основном соответствует;
- □ частично соответствует;
- □ не соответствует;

Оформление обучающимся отчета по _____ практике (нужное отметить √):

- □ отчет о прохождении практики оформлен правильно;
- □ отчет о прохождении практики оформлен с незначительными недостатками;
- □ отчет о прохождении практики оформлен с недостатками;
- □ отчет о прохождении практики оформлен неверно.

Аттестуемый продемонстрировал владение следующими общими и профессиональными компетенциями:

Код	Содержание учебного материала компетенции	Уровень освоения обучающимся (нужное отметить √)*
Общие компетенции		
ОК ...	…	□ высокий □ средний □ низкий
ОК ...	…	□ высокий □ средний □ низкий
ОК ...	…	□ высокий □ средний □ низкий
ОК ...	…	□ высокий □ средний □ низкий
Профессиональные компетенции		
ПК …	…	□ высокий □ средний □ низкий
ПК …	…	□ высокий □ средний □ низкий
ПК …	…	□ высокий □ средний □ низкий
ПК …	…	□ высокий □ средний □ низкий

Примечание:

□ Высокий уровень – обучающийся уверенно демонстрирует готовность и способность к самостоятельной профессиональной деятельности не только в стандартных, но и во внештатных ситуациях.

□ Средний уровень – обучающийся выполняет все виды профессиональной деятельности в стандартных ситуациях уверенно, добросовестно, эффективно.

□ Низкий уровень – при выполнении профессиональной деятельности обучающийся нуждается во внешнем сопровождении и контроле.

II. Показатели и критерии оценивания результатов прохождения

практики:

№ п/п	Наименование показателя	Максимальное количество баллов	Оценка качества выполнения каждого вида работ (в баллах)
1. Качество подобранного материала для проведения анализа			
1.1.	Наличие источников информации в соответствии с индивидуальным заданием	5	
1.2.	Наличие актуальных первичных данных, материалов	5	
2. Качественная оценка проведенного анализа источников и собранных материалов			
2.1.	Выполнение требований к содержательной части отчета, соответствие видов работы индивидуальному заданию	20	
2.2.	Оценка степени самостоятельности проведенного анализа	20	
2.3.	Оценка качества проведенного анализа собранных материалов, данных	20	
3. Выполнение общих требований к проведению практики			
3.1.	Выполнение требований к экспериментально-практической работе в рамках освоения вида деятельности ВД _____ _____	20	
3.2.	Выполнение требований к оформлению отчета по практике в формате презентации PowerPoint, содержащего базовую и информационно-вспомогательную информацию по итогам ее прохождения	10	
	Итого:	100	

Замечания руководителя практики от Образовательной организации:

_____

_____

_____

_____

Руководитель практики от Образовательной организации _____

(Ф.И.О.) *(подпись)*

Приложение 3
(обучающийся проходит
производственную практику (по
профилю специальности)
на базе Профильной
организации)

3.1. Шаблон договора

Договор
о практической подготовке обучающихся, заключаемый между организацией, осуществляющей образовательную деятельность, и организацией, осуществляющей деятельность
по профилю соответствующей образовательной программы

г. Москва «___»
____202___г.

Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования «МосТех», именуемая в дальнейшем "Организация", в лице проректора по образовательной деятельности Верховской Елены Павловны, действующей на основании доверенности от «___»_____20__ г. № _____ с одной стороны, и _____, именуем__ в дальнейшем "Профильная организация", в лице _____, действующего на основании _____, с другой стороны, именуемые по отдельности "Сторона", а вместе - "Стороны", заключили настоящий Договор о нижеследующем.

1. Предмет Договора

1.1. Предметом настоящего Договора является организация практической подготовки обучающихся (далее - Практическая подготовка).

1.2. Образовательная программа (программы), компоненты образовательной программы, при реализации которых организуется Практическая подготовка, количество обучающихся, осваивающих соответствующие компоненты образовательной программы, сроки организации Практической подготовки, согласуются Сторонами и являются неотъемлемой частью настоящего Договора (Приложение № 1).

1.3. Реализация компонентов образовательной программы, согласованных Сторонами в Приложении № 1 к настоящему Договору (далее - компоненты образовательной программы), осуществляется в помещениях Профильной организации, перечень которых согласуется Сторонами и является неотъемлемой частью настоящего Договора (Приложение № 2).

2. Права и обязанности Сторон

2.1. Организация обязана:

2.1.1 не позднее, чем за 10 (десять) рабочих дней до начала Практической подготовки по каждому компоненту образовательной программы представить в

Профильную организацию поименные списки обучающихся, осваивающих соответствующие компоненты образовательной программы посредством Практической подготовки;

2.1.2 назначить руководителя по Практической подготовке от Организации, который:

- обеспечивает организацию образовательной деятельности в форме Практической подготовки при реализации компонентов образовательной программы;

- организует участие обучающихся в выполнении определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью;

- оказывает методическую помощь обучающимся при выполнении определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью;

- несет ответственность совместно с ответственным работником Профильной организации за реализацию компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки, за жизнь и здоровье обучающихся и работников Организации, соблюдение ими правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности и санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов;

2.1.3 при смене руководителя по Практической подготовке в 10-тидневный срок сообщить об этом Профильной организации;

2.1.4 установить виды учебной деятельности, практики и иные компоненты образовательной программы, осваиваемые обучающимися в форме Практической подготовки, включая место, продолжительность и период их реализации;

2.1.5 направить обучающихся в Профильную организацию для освоения компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки;

2.2. Профильная организация обязана:

2.2.1 создать условия для реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки, предоставить оборудование и технические средства обучения в объеме, позволяющем выполнять определенные виды работ, связанные с будущей профессиональной деятельностью обучающихся;

2.2.2 назначить ответственное лицо, соответствующее требованиям трудового законодательства Российской Федерации о допуске к педагогической деятельности, из числа работников Профильной организации, которое обеспечивает организацию реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки со стороны Профильной организации;

2.2.3 при смене лица, указанного в пункте 2.2.2, в 10-тидневный срок сообщить об этом Организации;

2.2.4 обеспечить безопасные условия реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки, выполнение правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности и санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов;

2.2.5 проводить оценку условий труда на рабочих местах, используемых при

реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки, и сообщать руководителю Организации об условиях труда и требованиях охраны труда на рабочем месте;

2.2.6 ознакомить обучающихся с правилами внутреннего трудового распорядка Профильной организации, правилами по охране труда и технике безопасности;

2.2.7 провести инструктаж обучающихся по охране труда и технике безопасности и осуществлять надзор за соблюдением обучающимися правил техники безопасности;

2.2.8 предоставить обучающимся и руководителю по Практической подготовке от Организации возможность пользоваться помещениями Профильной организации, согласованными Сторонами (Приложение № 2 к настоящему Договору), а также находящимися в них оборудованием и техническими средствами обучения;

2.2.9 обо всех случаях нарушения обучающимися правил внутреннего трудового распорядка, охраны труда и техники безопасности сообщить руководителю по практической подготовке от Организации;

2.2.10 обеспечить продолжительность рабочего дня для обучающихся в возрасте от 18 лет и старше продолжительностью не более 40 часов в неделю (ст. 91 ТК РФ).

2.3. Организация имеет право:

2.3.1 осуществлять контроль соответствия условий реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки требованиям настоящего Договора;

2.3.2 запрашивать информацию об организации Практической подготовки, в том числе о качестве и объеме выполненных обучающимися работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью;

2.4. Профильная организация имеет право:

2.4.1 требовать от обучающихся соблюдения правил внутреннего трудового распорядка, охраны труда и техники безопасности, режима конфиденциальности, принятого в Профильной организации, предпринимать необходимые действия, направленные на предотвращение ситуации, способствующей разглашению конфиденциальной информации;

2.4.2 в случае установления факта нарушения обучающимися своих обязанностей в период организации Практической подготовки, режима конфиденциальности приостановить реализацию компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки в отношении конкретного обучающегося;

3. Срок действия договора

3.1. Настоящий Договор вступает в силу после его подписания и действует до полного исполнения Сторонами обязательств.

3.2. Любая из сторон вправе расторгнуть настоящий Договор с предварительным письменным уведомлением другой стороны за один месяц, но не

позднее, чем за 15 (пятнадцать) рабочих дней до начала практики.

3.3. Настоящий Договор является безвозмездным и не предусматривает финансовых обязательств сторон.

4. Заключительные положения

4.1. Все споры, возникающие между Сторонами по настоящему Договору, разрешаются Сторонами в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

4.2. Изменение настоящего Договора осуществляется по соглашению Сторон в письменной форме в виде дополнительных соглашений к настоящему Договору, которые являются его неотъемлемой частью.

4.3. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, по одному для каждой из Сторон. Все экземпляры имеют одинаковую юридическую силу.

5. Адреса, реквизиты и подписи Сторон

Профильная организация:	Организация:
	Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования «МосТех»
(полное наименование)	(полное наименование)
Адрес: _____	Адрес: 129090, г. Москва, ул. Мещанская, дом 9/14, стр. 1
	Проректор по образовательной деятельности Верховская Е.П.
(наименование должности, фамилия, имя, отчество (при наличии)	(наименование должности, фамилия, имя, отчество (при наличии)
М.П. (при наличии)	М.П.

Приложение №1

к Договору о практической подготовке обучающихся

№_____ от «_____» _____ 20____ г.

Для организации практической подготовки Организация направляет в Профильную организацию обучающихся по следующим основным образовательным программам:

№ п/п	Образовательная программа	Количество обучающихся, осваивающих соответствующие компоненты образовательной программы	Компоненты образовательной программы, при реализации которых организуется практическая подготовка	Сроки организации практической подготовки
1.				

СОГЛАСОВАНО

Профильная организация:

_____

(полное наименование)

Адрес: _____

_____

(наименование должности, фамилия, имя, отчество (при наличии)

М.П. (при наличии)

СОГЛАСОВАНО

Организация:

Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования «МосТех»

(полное наименование)

Адрес: 129090, г. Москва, ул. Мещанская, дом 9/14, стр. 1

Проректор по образовательной деятельности
Верховская Е.П.

(наименование должности, фамилия, имя, отчество (при наличии)

М.П.

Приложение №2
к Договору о практической подготовке обучающихся

№_____ от «_____» _____ 20____ г.

Перечень помещений Профильной организации, в которых осуществляется реализация компонентов образовательной программы:

Наименование структурного подразделения Организации, осуществляющей образовательную деятельность, организующего Практическую подготовку обучающихся	Наименование помещения Организации (при наличии)

СОГЛАСОВАНО

Профильная организация:

_____

(полное наименование)

Адрес: _____

_____

(наименование должности, фамилия, имя, отчество (при наличии)

М.П. (при наличии)

СОГЛАСОВАНО

Организация:

Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования «МосТех»

(полное наименование)

Адрес: 129090, г. Москва, ул. Мещанская, дом 9/14, стр. 1

Проректор по образовательной деятельности
Верховская Е.П.

(наименование должности, фамилия, имя, отчество (при наличии)

М.П.

Приложение 4
(обучающийся проходит производственную практику (по профилю специальности) на базе Профильной организации)

4.1. Шаблон справки[3]

Директору колледжа
ОАНО ВО «МосТех»
_____*Ф.И.О.*

от _____
(Ф.И.О. ответственного лица от Профильной организации)

СПРАВКА

Дана _____ в том, что
(Ф.И.О. обучающегося полностью)
он(а) действительно проходил(а)
_____
(наименование вида практики)
(_____ недели) в
(количество недель)
_____
(наименование Профильной организации)

с «__» _____ 20__ г. по «__» _____ 20__ г.

Обучающийся(аяся) _____ успешно прошел(а)
(фамилия, инициалы обучающегося)
инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов, после чего был(а) допущен(а) к выполнению определенных индивидуальным заданием видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

К должностным обязанностям и поставленным задачам в соответствии с индивидуальным заданием практикант относился добросовестно, проявляя интерес к работе. Порученные задания выполнил в полном объеме в установленные программой практики сроки.

Ответственное лицо от Профильной организации _____ _____
М.П. (при наличии) *(Ф.И.О.)* *(подпись)*

«___» _____

[3] Справка оформляется на фирменном бланке Профильной организации

Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 13 от 01 августа 2023 г.,
протокол № 07 от 29 марта 2024 г.,
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
_____Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

Рабочая программа
производственной практики
(преддипломной)

Специальность: ***38.02.04 Коммерция (по отраслям)***
Квалификация выпускника: ***менеджер по продажам***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2025

Содержание

I. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) 3

II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) 11

III. ОРГАНИЗАЦИЯ И ПОРЯДОК ПРОХОЖДЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) 25

IV. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) 29

V. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) 29

VI. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) 57

ПРИЛОЖЕНИЯ 63

I. Паспорт рабочей программы производственной практики (преддипломной)

1.1. Область применения программы

Рабочая программа производственной практики (преддипломной) разработана в соответствии с:

1. Федеральным законом от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
2. Приказом Минпросвещения России от 24 августа 2022 г. № 762 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования»;
3. Приказ Минпросвещения России от 08 ноября 2021 г. № 800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»;
4. Приказом Минобрнауки России от 15.05.2014 № 539 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)»;
5. Приказом Минобрнауки № 855 от 05 августа 2020 г., Приказом Минпросвещения России № 390 от 05 августа 2020 «О практической подготовке обучающихся» (вместе с "Положением о практической подготовке обучающихся») (Зарегистрировано в Минюсте России 11.09.2020 N 59778);
6. Положением о практической подготовке обучающихся по образовательным программам среднего профессионального образования в Институте.

Рабочая программа производственной практики (преддипломной) является частью основной профессиональной образовательной программы (далее – ОПОП) программы подготовки специалистов среднего звена (далее – ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовой подготовки в части освоения квалификации менеджер по продажам и основных видов деятельности (ВД):

- Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;
- Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;
- Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров;
- Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих – 20004 «Агент коммерческий».

Программа практики определяется задачами и требованиями учебного плана специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) к содержанию производственной практики (преддипломной).

Исходной базой для разработки настоящей программы практики обучающихся по специальности явились: Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), учебный план специальности, рабочие программы по профессиональным модулям ПМ.01, ПМ.02, ПМ.03, ПМ.04, ПМ.05 общепрофессиональным дисциплинам, изучаемым в процессе подготовки.

Экспертная деятельность базируется на знании организации коммерческой деятельности, торговли, статистики, товароведения и экспертизы потребительских товаров, экономики организации, технического оснащения отрасли, логистики, маркетинга и других дисциплин.

1.2. Цели и задачи производственной практики (преддипломной) – требования к результатам освоения производственной практики (преддипломной)

Практика имеет целью комплексное освоение обучающимися всех видов профессиональной деятельности по специальности среднего профессионального образования, формирование общих и профессиональных компетенций, а также приобретение необходимых умений и опыта практической работы по специальности.

При реализации ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) производственная практика включает в себя следующие этапы: ***практика по профилю специальности и преддипломная практика.***

Производственная практика (преддипломная) направлена на углубление первоначального практического опыта обучающегося, развитие общих и профессиональных компетенций, проверку его готовности к самостоятельной трудовой деятельности, а также на подготовку к выполнению дипломной работы в организациях различных организационно-правовых форм.

Целью производственной практики (преддипломной) является прохождение обучающимся завершающего этапа практической подготовки менеджера по продажам, овладение выпускником профессиональным опытом, проверка его готовности к трудовой деятельности по специальности. В ходе производственной практики (преддипломной) обучающийся производит сбор, обработку и обобщение статистических материалов, данных первичной отчетности предприятия, на котором была организована производственная практика (преддипломная).

Задачами производственной практики (преддипломной) в соответствии с видами профессиональной деятельности являются:

- изучение деятельности конкретной производственной, торговой и (или) сервисной организации: в области экономики, организации и управления коммерческой деятельностью;
- изучение инструкций, методических указаний, нормативных документов, постановлений, действующих в настоящее время и регламентирующих работу производственной, торговой и (или) сервисной организации;
- овладение методами исследовательской и аналитической работы для выявления конкретных факторов и резервов повышения эффективности коммерческой деятельности с учетом достижений науки, техники и передовой практики в области планирования, организации и управления:
  - выявление проблем развития организации;
  - разработка организационно-технических мероприятий по устранению выявленных недостатков;
  - определение финансовых результатов деятельности предприятия;
  - анализ информационного обеспечения коммерческой деятельности;
  - изучение механизма формирования издержек (затрат), их эффективности и ценообразования;
  - оценка номенклатуры и качества реализуемых товаров (услуг);
- углубление приобретенного практического опыта по следующим видам деятельности:
  - организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;
  - организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;
  - управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров;
  - выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих – 20004 «Агент коммерческий»;
  - менеджмент складских процессов;

- адаптация обучающихся к конкретным условиям деятельности производственной, торговой и (или) сервисной организации;
- сбор, обобщение и систематизация материалов, необходимых для написания дипломной работы.

В результате прохождения производственной практики (преддипломной) по видам деятельности обучающийся должен:

Вид пдеятельности	Требования к умениям (практическому опыту)
ВД 1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	***иметь практический опыт:*** – приемки товаров по количеству и качеству; – составления договоров; – установления коммерческих связей; – соблюдения правил торговли; – выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; – эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда; ***уметь:*** – устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; – управлять товарными запасами и потоками; – обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; – оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; – устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; – эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; – применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;
ВД 2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	***иметь практический опыт:*** – оформления финансовых документов и отчетов; – проведения денежных расчетов; – расчета основных налогов; – анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации; – выявления потребностей (спроса) на товары; – реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка; – участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций; – анализа маркетинговой среды организации; ***уметь:*** – составлять финансовые документы и отчеты; – осуществлять денежные расчеты; – пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения; – рассчитывать основные налоги; – анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций; – применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;

Вид пдеятельности	Требования к умениям (практическому опыту)
	– выявлять, формировать и удовлетворять потребности; – обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; – проводить маркетинговые исследования рынка; – оценивать конкурентоспособность товаров;
ВД 3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров	***иметь практический опыт:*** – определения показателей ассортимента; – распознавания товаров по ассортиментной принадлежности; – оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества; – расшифровки маркировки; – контроля режима и сроков хранения товаров; – соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения; ***уметь:*** – применять методы товароведения; – формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент; – оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества; – рассчитывать товарные потери и списывать их; – идентифицировать товары; – соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
ВД 4. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих – 20004 «Агент коммерческий»	***иметь практический опыт:*** – установления коммерческих связей; – приемки товаров по количеству и качеству; – составления и оформления договоров, контрактов и других товаросопроводительных документов; – соблюдения правил торговли; – выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; ***уметь:*** – устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; – управлять товарными запасами и потоками; – обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; – оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли; – эксплуатировать торгово-технологическое оборудование
ВД 5. Менеджмент складских процессов	***иметь практический опыт:*** – определения конъюнктуры региональных товарных рынков; – установления коммерческих связей с контрагентами; – составления и оформления договоров, контрактов и других товаросопроводительных документов; – выполнения технологических операций по управлению, товарными запасами на складе; – эксплуатирования складского торгового оборудования в

Вид пдеятельности	Требования к умениям (практическому опыту)
	соответствии с его назначением; – идентификации продовольственных и непродовольственных товаров, в том числе с использованием современных цифровых технологий; – работы с нормативно-техническими и товарно-сопроводительными документами при приемке товаров по качеству и отпуске их при реализации, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий; – оформления документации в соответствии с действующей нормативной базой, в том числе с применением цифровых технологий – применения профессиональной терминологии на английском языке; ***уметь:*** – устанавливать вид торговой организации; – устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; – обеспечивать товародвижение и управлять товарными запасами и потоками, в том числе с применением цифровых технологий; – эксплуатировать торгово-технологическое оборудование, в том числе с применением цифровых технологий; – использовать специализированное программное обеспечение для управления товарными запасами на складе; – применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения; – принимать товары по количеству и качеству, в том числе с использованием электронного документооборота и программных продуктов; – распознавать и идентифицировать продовольственные и непродовольственные товары по ассортиментной принадлежности, в том числе с использованием современных цифровых технологий; – применять профессиональную терминологию на английском языке.

Форма проведения: производственная практика (преддипломная) проводится с обучающимися как в групповом режиме, так и в индивидуальном режиме.

Деятельность обучающегося в условиях предприятия должна быть четко спланирована заранее, исходя из требований учебного процесса и особенностей базы практики. В качестве баз практики могут выступать коммерческие, производственные, торговые, сервисные предприятия, оптовые базы, логистические центры, отделы сбыта, транспортно-складские комплексы, коммерческие или маркетинговые отделы предприятий, индивидуальные предприниматели и др.

Эффективность практики как вида учебной деятельности определяется ее вкладом в формирование профессиональных способностей обучающихся, свойственных будущей деятельности менеджера по продажам. Непосредственные наблюдения, осуществляемые обучающимися, и регистрация параметров деятельности предприятия, выполненных в период прохождения практики, позволяют создать информационную базу для проведения индивидуальных и самостоятельных работ, а также для написания дипломной работы. Поэтому

практика, как вид учебной деятельности, строится в форме самостоятельного выполнения обучающимся определенных программой реальных задач в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

1.3. Место производственной практики (преддипломной) в структуре ОПОП ППССЗ СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

В соответствии с п. 7.14 ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) практика является обязательным разделом ППССЗ. Она представляет собой вид учебной деятельности, направленной на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенций в процессе выполнения определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Производственная практика (преддипломная) проводится непрерывно после освоения учебной практики и производственной практики (по профилю специальности) – *концентрированно* путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени для проведения производственной практики (преддипломной).

1.4. Количество часов на освоение программы производственной практики (преддипломной)

Общий объем времени на проведение практики определяется ФГОС СПО, сроки проведения устанавливаются Институтом в соответствии с ППССЗ образовательного учреждения.

В соответствии с учебным планом по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)», утвержденного ректором Института, общая продолжительность производственной практики (преддипломной) составляет – **4** недели.

Общая трудоемкость производственной практики (преддипломной) составляет – **144** часа.

Конкретные сроки начала и окончания производственной практики (преддипломной) определяются приказом по Институту.

1.5. Результаты освоения рабочей программы производственной практики (преддипломной)

Результатом освоения рабочей программы производственной практики (преддипломной) является сформированность у обучающихся практических профессиональных умений в рамках профессиональных модулей ОПОП-ППССЗ СПО по основным видам профессиональной деятельности и освоения ими общих (ОК) и профессиональных (ПК) компетенций по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям):

Общие компетенции (ОК):

Код	Наименование результатов практики
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 финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на

Код	Наименование результатов практики
	государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих 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 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

Профессиональные компетенции (ПК):

Код	Вид деятельности	Наименование результатов практики
ПК 1.1.	ВД 1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2.		На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3.		Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4.		Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5.		Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6.		Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7.		Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8.		Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9.		Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10.		Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ПК 2.1.	ВД 2. Организация и проведение экономической и маркетинговой	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.

Код	Вид деятельности	Наименование результатов практики
ПК 2.2.	деятельности	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3.		Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4.		Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5.		Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6.		Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7.		Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8.		Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 2.9.		Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
ПК 3.1.	ВД 3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров	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

Код	Вид деятельности	Наименование результатов практики
		системные.
ПК 3.8.		Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.
ПК 1.1.	ВД 4. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих – 20004 «Агент коммерческий»	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 1.4.		Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5.		Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.7.		Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.10.		Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ПК 1.7.	ВД 5. Менеджмент складских процессов	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора, осуществлять контроль за их выполнением, 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 1.7.		Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.10.		Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ПК 3.3.		Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.8.		Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю

II. Структура и содержание программы производственной практики (преддипломной)

2.1. Объем производственной практики (преддипломной)

В соответствии с учебным планом по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденным ректором Института, производственная практика (преддипломная) проводится в **4** семестре. Общая трудоемкость производственной практики (преддипломной) составляет **144** часа. Общая продолжительность производственной практики (преддипломной) составляет **4** недели.

Конкретные сроки начала и окончания производственной практики определяются приказом по Институту.

Защита отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) проводится в форме дифференцированного зачета (зачета с оценкой).

2.2. ЭТАПЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)

Производственная практика (преддипломная) проходит в несколько этапов.

Содержание всех этапов практики обеспечивает обоснованную последовательность формирования у обучающихся системы умений, целостной профессиональной деятельности и практического опыта в соответствии с требованиями ФГОС СПО.

Этапы практики	**Коды формируемых компетенций**	**Трудоемкость (в часах), включая самостоятельную работу обучающихся**	**Форма контроля**
1 этап – организационный этап	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 06, ОК 07, ОК 08, ОК 09	2	Организационное собрание с руководителем практики от Института. Инструктивное совещание с руководителем практики от Организации. Согласование индивидуального задания производственной практике (преддипломной).
2 этап – подготовительный этап	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 06, ОК 07, ОК 08, ОК 09 ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.8	34	Выполнения заданий практики по видам работ в соответствии с индивидуальным заданием производственной практики (преддипломной), согласованным руководителем практики от Института и от Организации
3 этап – исследовательский этап	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 06, ОК 07, ОК 08, ОК 09 ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10 ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9 ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	36	Выполнения заданий практики по видам работ в соответствии с индивидуальным заданием производственной практики (преддипломной), согласованным руководителем практики от Института и от Организации
4 этап – проектный этап	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 06, ОК 07, ОК 08, ОК 09 ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3,	36	Выполнения заданий практики по видам работ в соответствии с индивидуальным заданием производственной практики

Этапы практики	Коды формируемых компетенций	Трудоемкость (в часах), включая самостоятельную работу обучающихся	Форма контроля
	ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8		(преддипломной), согласованным руководителем практики от Института а и от Организации
5 этап – аналитический этап	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 06, ОК 07, ОК 08, ОК 09	30	Подготовка промежуточного отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) и согласование отчета с руководителем практики
6 этап – отчетный этап	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 06, ОК 07, ОК 08, ОК 09	6	Оформление отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) Оформление аттестационного листа, содержащего дифференцированную оценку уровня освоения обучающимся общих (ОК) и профессиональных (ПК) компетенций в период прохождения практики. Защита отчета о прохождении производственной практики (преддипломной).
Всего:	**ОК 01 – ОК 09, ПК 1.1 – ПК 3.8**	**144**	**Дифференцированный зачет**

Этапы практики:

Организационный этап **предусматривает проведение ознакомительной лекции, включая инструктаж по технике безопасности и охране труда.**

На организационном этапе применяются следующие виды учебных работ:

- ознакомительная лекция;
- вводный инструктаж по технике безопасности;
- вводный инструктаж по охране труда.
- организационное собрание с руководителем практики от Образовательной организации: определение цели и задач практики, знакомство с содержанием практики, согласование индивидуального плана работы с руководителем практики от Образовательной организации;
- инструктивное совещание с руководителем практики от Профильной организации: обсуждение требований по вопросам, связанным с правилами внутреннего распорядка, трудовой дисциплины обучающихся (практикантов) в организации и отделе, в который обучающийся распределен на практику, внешним видом, кругом обязанностей, наличием медицинской книжки (при необходимости),

графиком работы и выходными, доступом к данным и информационной безопасности, возрастом практикантов (ограничением выполнения ряда работ), а также согласование индивидуального плана работы с руководителем практики от Профильной организации;

- изложение требований к ведению и оформлению отчета о прохождении практики и аттестационного листа.

Подготовительный этап **предусматривает изучение организационной структуры организации - объекта практики.**

На подготовительном этапе применяются следующие виды учебных работ:

- изучение деятельности конкретной производственной, торговой и (или) сервисной организации: в области экономики, организации и управления коммерческой деятельностью - объекта практики;
- углубленное ознакомление с направлениями работы организации, выступающими предметной областью исследования дипломной работы;
- изучение инструкций, методических указаний, нормативных документов, постановлений, действующих в настоящее время и регламентирующих работу производственной, торговой и (или) сервисной организации - объекта практики.

Исследовательский этап **предусматривает сбор информации об объекте практики и анализ источников.**

На исследовательском этапе применяются следующие виды учебных работ:

- выполнение индивидуального задания согласно вводному инструктажу;
- сбор, обработка и систематизация статистического материала;
- анализ эффективности организации работы конкретного подразделения или отдела организации - объекта практики:
  - проведение необходимых расчетов;
  - выявление проблем развития организации;
  - определение финансовых результатов деятельности предприятия;
  - анализ информационного обеспечения коммерческой деятельности;
  - изучение механизма формирования издержек (затрат), их эффективности и ценообразования;
  - оценка номенклатуры и качества реализуемых товаров (услуг).

Проектный этап **предусматривает экспериментально-практическую работу, углубление первоначального практического опыта обучающегося, развитие общих и профессиональных компетенций, полученных обучающимися в процессе теоретического обучения.**

На проектном этапе применяются следующие виды учебных работ:

- выполнение индивидуального плана работы согласно вводному инструктажу;
- углубление приобретенного практического опыта:
  - организации и управления торгово-сбытовой деятельностью;
  - организации и проведения экономической и маркетинговой деятельности;
  - управления ассортиментом, оценки качества и обеспечения сохраняемости товаров;
  - выполнения работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих – 20004 «Агент коммерческий»;
  - менеджмент складских процессов;
- адаптация обучающихся к конкретным условиям деятельности производственной, торговой и (или) сервисной организации, формирование навыков самостоятельной трудовой деятельности;
- сбор, обобщение и систематизация материалов, необходимых для написания дипломной работы.

<u>Аналитический этап</u> **предусматривает обработку и анализ полученной информации об объекте практики.**

На аналитическом этапе применяются следующие виды учебных работ:

- комплексный анализ полученной информации, разработка организационно-технических мероприятий по устранению выявленных недостатков;
- систематизация собранного нормативного и фактического материала;
- подготовка промежуточного отчета и согласование отчета с руководителем практики.

<u>Отчетный этап</u> **предусматривает подготовку и заполнение отчетных форм документов по практике.**

На отчетном этапе применяются следующие виды учебных работ:

- оформление отчета о прохождении практики;
- оформление аттестационного листа, содержащего сведения об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций и справки от Профильной организации;
- защита отчета о прохождении практики (промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета).

2.3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)

Наименование тем	Виды работ	Объем часов	Распределение по семестрам	Формируемые компетенции
Вводное занятие	Ознакомительная лекция. Вводный инструктаж по технике безопасности и охране труда. Организационное собрание с руководителем практики от Образовательной организации: определение цели и задач практики, знакомство с содержанием практики, согласование индивидуального плана работы с руководителем практики от Образовательной организации. Инструктивное совещание с руководителем практики от Организации: обсуждение требований по вопросам, связанным с правилами внутреннего распорядка, трудовой дисциплины обучающихся (практикантов) в организации и отделе, в который обучающийся распределен на практику, внешним видом, кругом обязанностей, наличием медицинской книжки (при необходимости), графиком работы и выходными, доступом к данным и информационной безопасности, возрастом практикантов (ограничением выполнения ряда работ), а также согласование индивидуального плана работы с руководителем практики от Организации. Изложение требований к оформлению отчета о прохождении практики и аттестационного листа.	**2**	**4**	**ОК 01 – ОК 09, ПК 1.1 – ПК 3.8**
Тема 1. Организационно-экономическая характеристика торгового предприятия		**34**		
Тема 1.1. Общая организационная характеристика организации	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: – дать характеристику промышленного (оптового, розничного) предприятия: вид и сферу деятельности, организационно-правовую форму, специализацию, лицензирование торговой деятельности по отдельным группам товаров, экономику района деятельности торгового предприятия; рынки, на которых действует торговая организация, диапазон цен на рынке, соотношение спроса и предложения; – дать характеристику внешней среды (наименование банков, где обслуживается предприятие, перечень поставщиков, с указанием вида ресурса и объема поставок, установить ведущих заказчиков по основному виду деятельности);	8		

Наименование тем	Виды работ	Объем часов	Распределение по семестрам	Формируемые компетенции
	– рассчитать показатели инфраструктуры коммерческой деятельности: • показатели материально-технической базы торговли (численность, размер, уровень технической оснащенности предприятий торговли и сферы услуг); • показатели развития, специализации и концентрации материально-технической базы торговли и сферы услуг; – изучить (принять участие) в подготовке и организации проведения добровольной сертификации услуг.			
Тема 1.2. Общая экономическая характеристика предприятия	Необходимо проанализировать технико-экономические показатели деятельности предприятия за три предшествующих года. *Показатели товарооборота:* • портфель заказов; • показатели объема реализованных населению услуг; • показатели структуры товарооборота; • показатели динамики товарооборота; • показатели товарных запасов (объема, структуры и динамики); *Показатели статистики, финансов и кредита:* • показатели объема, структуры и динамики уставного капитала; • показатели объема, структуры, динамики и эффективности использования собственных и привлеченных средств; • показатели объема, динамики и эффективности использования оборотных средств; • показатели ликвидности; • показатели оценки финансового (кредитного) риска; • показатели страхования коммерческих предприятий. *Показатели эффективности коммерческой деятельности:* • показатели объема, структуры и динамики прибыли; • показатели уровня рентабельности и его динамики; • показатели объема, структуры и динамики издержек	10		

Наименование тем	Виды работ	Объем часов	Распределение по семестрам	Формируемые компетенции
	обращения и их относительного уровня; • показатели товарооборачиваемости.			
Тема 1.3. Система управления персоналом	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: – изучить организационную структуру управления с указанием отделов, должностей и местонахождения руководящего персонала; – описать кадровый потенциал предприятия и его формирование, в том числе: • профессиональный состав, квалификационный и образовательный уровень кадров (по категориям персонала); • систему материального и морального стимулирования; • функции персонала разных категорий, занятых на предприятии; • систему работы с кадрами (ротация, повышение квалификации, подготовка и переподготовка кадров, работа с резервом на движение и др.); • методы повышения эффективности труда.	8		
Тема 1.4. Информационное обеспечение коммерческой деятельности	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: – коммуникации между уровнями управления и подразделений; – коммуникации между предприятием и внешней средой (органы государственного регулирования, потребители, поставщики и др.); – документооборот предприятия и его характеристику; – способы защиты коммерческой тайны.	8		
Тема 2. Организация экономической и маркетинговой деятельности торгового предприятия		**36**		

Наименование тем	Виды работ	Объем часов	Распределение по семестрам	Формируемые компетенции
Тема 2.1. Изучение рынка товаров и услуг предприятия	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: – выявить методы изучения и прогнозирования покупательского спроса; – изучить порядок определения целевых сегментов рынка (приоритетность различных сегментов рынка) и их состав, характеристику основных групп покупателей; – дать характеристику сегмента рынка торгового предприятия; – дать характеристику клиентов и конкурентов; Рассчитать показатели, характеризующие тип рынка: • товарное предложение; • покупательский спрос; • соотношение товарного предложения и покупательского спроса; • емкость рынка; • насыщенность рынка; • показатели уровня монополизации рынка; • показатели уровня конкуренции рынка; • показатели экономического и коммерческого рынка; • показатели сегментации рынка; – составить прогноз продаж товаров, конъюнктуры товарных рынков; – ознакомиться с позиционированием предприятия, товара.	12		
Тема 2.2. Ценовая политика предприятия	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: – изучить стратегию ценообразования, факторы, определяющие решения по ценам, цены на производимую продукцию, метод их формирования; – рассчитать показатели рыночных цен и тарифов на товары и услуги: • показатели структуры розничных цен; • показатели динамики розничных цен; • показатели ценовой конкуренции.	12		

Наименование тем	Виды работ	Объем часов	Распределение по семестрам	Формируемые компетенции
Тема 2.3. Продвижение товаров и услуг предприятия	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: – изучить инструменты продвижения товаров и услуг предприятия (реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью, личная продажа); – рассчитать эффективность использования инструментов продвижения товаров.	12		
Тема 3. Анализ коммерческой деятельности предприятия		**24**		
Тема 3.1. Организация коммерческих и хозяйственных связей, порядок ведения договорной работы на предприятии	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: – изучить и проанализировать основные этапы договорной работы; – изучить организацию заключения договоров на предприятии; – изучить порядок учета и исполнения договоров, взыскания штрафных санкций и убытков.	4		
Тема 3.2. Осуществление закупок товаров	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: – изучить содержание работ по закупке товаров: • выявить и проанализировать источники закупки товаров, • определить спрос покупателей, провести анкетный опрос покупателей с целью изучения спроса на конкретный товар и проанализировать полученные материалы; • изучить порядок закупки товаров на торговом предприятии; • изучить условия взаимодействия с конкретными поставщиками; • принять участие в формировании и предоставлении заказов поставщикам или заключении с ними договоров, • принять участие в осуществлении контроля за поставками и ведением претензионной работы, – изучить методы стимулирования сбыта у поставщиков.	6		

Наименование тем	Виды работ	Объем часов	Распределение по семестрам	Формируемые компетенции
Тема 3.3. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: – организацию доставки товаров на склад (магазин); – используемые на торговом предприятии виды транспорта, типы транспортных средств; – методы доставки товаров на торговое предприятие и виды используемых маршрутов; – принять участие в организации доставки товаров от поставщика (или отгрузки товаропроизводителю) и ознакомиться с транспортно-экспедиционными операциями на этапах отправления и приемки товаров, при доставке их автомобильным и железнодорожным транспортом.	4		
Тема 3.4. Система хранения и переработки товаров	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: – дать характеристику устройства и планировки торгового, складского помещения; – рассчитать показатели эффективности использования торговой, складской площади и оборудования; – изучить порядок применения автоматизированной системы идентификации товаров; – проанализировать техническую оснащенность предприятия, оснащенность специальным программным обеспечением персональных компьютеров; – ознакомиться с комплексом операций, связанных с подготовкой к приемке и приемкой товаров, размещением их на хранение, организацией хранения и подготовкой к отпуску товаропол учателям (для предприятий оптовой торговли); – принять участие в приемке товаров на склад (в магазин), выполнить проверку товаров по количеству и качеству, оформить приемо-сдаточные документы, регистрацию принятых товаров; – изучить принципы хранения товаров: планирование складской площади, размещение; – рассчитать технико-экономические показатели работы склада.	4		

Наименование тем	Виды работ	Объем часов	Распределение по семестрам	Формируемые компетенции
Тема 3.5. Ознакомление с организацией сбытовой деятельности	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: – изучить организацию работ по продаже товаров методами, существующими на предприятии и способствующими увеличению товарооборота и прибыли; – ознакомиться с видами дополнительных услуг, оказываемых покупателям; – ознакомиться с оформлением документов и учетом товаров в процессе продажи; – охарактеризовать технологический процесс на торговом предприятии (в виде схемы); – проанализировать использование в магазине инструментов мерчандайзинга: правила выкладки, расположение отделов, атмосфера в магазине, использование внутримагазинной рекламы и т.д.	6		
Тема 4. Формирование ассортимента, оценка качества и маркировка товаров на предприятии		**12**		
Тема 4.1. Ассортиментная политика предприятия и направления его ассортиментной стратегии	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: – изучить ассортимент товаров и услуг предприятия и его характеристики; – изучить принципы и факторы, влияющие на формирование ассортимента на предприятии и источники товароснабжения; – периодичность и причины изменения ассортимента; – ознакомиться с управлением товарными запасами на предприятии (информация о состоянии товарных запасов, использование ее для правильного определения объема закупок); – проанализировать показатели формирования ассортимента товаров (коэффициенты полноты и стабильности ассортимента).	6		

Наименование тем	Виды работ	Объем часов	Распределение по семестрам	Формируемые компетенции
Тема 4.2. Оценка качества товаров	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: – установить порядок приемки партии товаров по качеству; – принять участие в оценке качества товаров в соответствии с нормативными документами; – установить условия, сроки хранения, санитарно-эпидемиологические требования к товарам с целью обеспечения их сохраняемости; – определить возможное количество товарных потерь по группе товаров. – разработать мероприятия по предупреждению и снижению товарных потерь на предприятии; – определить соответствие содержания сопроводительных документов и информации на маркировке товара; – заполнить график учета санитарно – эпидемиологического состояния товаров и упаковки (группы по выбору).	6		
Индивидуальное задание (по теме дипломной работы)		**30**		
Сбор, обобщение и систематизация материалов, необходимых для написания дипломной работы	Выполнение работ, связанных с подготовкой и написанием дипломной работы: – обобщение литературных источников по теме дипломной работы; – раскрытие сущности базовых понятий и методик согласно теме дипломной работы; – комплексный анализ полученной в период прохождения производственной практики (преддипломной) информации, разработка организационно-технических мероприятий по устранению выявленных недостатков; – систематизация собранного нормативного и фактического материала; – подготовка промежуточного отчета и согласование отчета с руководителем практики.	30		
Оформление отчетных документов о прохождении производственной практики (преддипломной) и экспертная оценка результатов ее прохождения		**6**		

Наименование тем	Виды работ	Объем часов	Распределение по семестрам	Формируемые компетенции
Сбор, обобщение и систематизация материалов, необходимых для оформления отчета о прохождении производственной практики (преддипломной). Экспертная оценка результатов прохождения практики	Выполнение работ, связанных с оформлением отчетных документов о прохождении практики: – индивидуальное задание по производственной практике (преддипломной) (приложение 1); – аттестационный лист, содержащий сведения об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций в период прохождения практики (приложение 2); – справка от Профильной организации (приложение 3); – отчет о прохождении производственной практики (преддипломной) (приложение 4); – защита отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) (в форме дифференцированного зачета).	6		
Всего		**144**	**4**	**ОК 01 – ОК 09, ПК 1.1 – ПК 3.8**

III. Организация и порядок прохождения производственной практики (преддипломной)

3.1. Порядок прохождения производственной практики(преддипломной)

Обучающиеся по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) проходят производственную практику (преддипломную) в лаборатории кафедры Коммерции и торгового дела, департаментах и отделах Института, а также в сторонних организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

Возможные места для прохождения производственной практики в сторонней организации:

- государственные структуры по поддержке малого и среднего бизнеса,
- производственные, торговые и сервисные организации,
- оптовые базы,
- логистические центры,
- отделы сбыта,
- транспортно-складские комплексы,
- коммерческие или маркетинговые отделы торговых организаций,
- индивидуальные предприниматели и др.

При прохождении производственной практики (преддипломной) обучающиеся, как правило, выполняют функции практикантов на выделенном рабочем месте (менеджера по продажам или закупкам, управляющего товарным отделом (секцией), складом, агента коммерческого, торгового представителя и др.).

Производственная практика (преддипломная) организуется на основе договоров между Институтом и организациями, в соответствии с которыми указанные организации независимо от их организационно-правовых форм обязаны предоставлять места для прохождения практики обучающимся Института и материалы для выполнения настоящей программы практики.

Возможно прохождение производственной практики (преддипломной) в любых городах России (в основном в местах проживания конкретного обучающегося) на профильных предприятиях, при условии предварительного заключения договоров на организацию и проведение практики.

Договоры между Институтом и организациями заключаются сроком либо на 1 (один) год и более лет, либо на срок прохождения практики.

В целях выбора базы производственной практики (преддипломной) из числа организаций, предлагаемых Институтом, обучающийся обязан не позднее, чем за месяц до начала практики подать письменное заявление в деканат о предоставлении ему места для прохождения практики.

В период прохождения производственной практики (преддипломной) обучающиеся могут зачисляться на вакантные должности, если работа соответствует требованиям программы производственной практики.

На обучающихся, принятых в организациях на должности, распространяется Трудовой кодекс Российской Федерации, и они подлежат государственному социальному страхованию наравне со всеми работниками.

Обучающиеся, совмещающие обучение с трудовой деятельностью, вправе проходить производственную практику (преддипломную) в организации по месту работы, в случаях если осуществляемая ими профессиональная деятельность соответствует целям практики.

Продолжительность рабочего дня обучающихся при прохождении практики на предприятиях составляет: для обучающихся в возрасте от 16 до 18 лет не более 36 часов в неделю, в возрасте от 18 лет и старше не более 40 часов в неделю.

Для руководства практикой назначаются руководитель (руководители) практики из числа лиц, относящихся к профессорско-преподавательскому составу Института (далее - руководитель практики от Образовательной организации), и руководитель (руководители)

практики из числа работников организации (далее - руководитель практики от Профильной организации).

Руководитель практики от Образовательной организации:

– составляет индивидуальное задание по производственной практике (преддипломной) (приложение 1);

– осуществляет руководство практикой;

– контролирует реализацию программы практики и условия проведения практики организациями, в том числе требования охраны труда, безопасности жизнедеятельности и пожарной безопасности в соответствии с правилами и нормами, в том числе отраслевыми;

– участвует в распределении обучающихся по рабочим местам и видам работ в организации;

– формируют группы в случае применения групповых форм проведения практики;

– осуществляет контроль за соблюдением сроков проведения практики и соответствием ее содержания требованиям, установленным ОПОП СПО;

– оказывает методическую помощь обучающимся при выполнении ими индивидуального задания, а также при сборе материалов к дипломной работе в ходе производственной практики (преддипломной);

– оценивает результаты прохождения производственной практики (преддипломной) обучающимися.

Руководитель практики от Профильной организации:

– предоставляет рабочие места обучающимся, определяет наставников;

– обеспечивает безопасные условия прохождения практики обучающимся, отвечающие санитарным правилам и требованиям охраны труда;

– проводит инструктаж обучающихся по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка;

– по результатам практики оформляет справку о прохождении производственной практики (преддипломной) (приложение 3), формирует аттестационный лист, содержащий сведения об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций (приложение 2).

При прохождении производственной практики (преддипломной) обучающиеся имеют право:

— самостоятельно, по согласованию с руководителем практики от Образовательной организации, найти место прохождения практики и предоставить гарантийное письмо от руководителя данного предприятия;

— получить место практики от Образовательной организации по личному заявлению;

— консультироваться по вопросам прохождения практики с руководителями практики от Образовательной организации и от Профильной организации;

— использовать учебно-методический материал и материально-техническую базу Образовательной организации и Профильной организации для выполнения программы практики.

Обучающиеся, направляемые на практику, обязаны:

— явиться на организационное собрание, проводимое руководителем практики;

— детально ознакомиться с программой практики;

— своевременно прибыть на место прохождения практики;

— полностью выполнять задания, предусмотренные программой практики;

— подчиняться действующим в организации правилам внутреннего трудового распорядка;

— изучить и строго соблюдать правила охраны труда, техники безопасности и производственной санитарии;

— нести ответственность за выполняемую работу и ее результаты наравне со штатными работниками;

— своевременно предоставить руководителю практики от Образовательной организации отчет о прохождении производственной практики (преддипломной) (приложение 4) и аттестационный лист (приложение 2), справку (приложение 3);

— своевременно защитить итоговый отчет (приложение 4) о прохождении производственной практики (преддипломной) у руководителя практики от Образовательной организации (промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета).

Практика обучающегося оценивается по результатам:

–защиты отчета, составляемого им в соответствии с утвержденной программой;

–выполнения индивидуального задания по производственные практики (преддипломной).

Перед началом практики обучающийся должен:

— явиться в назначенное время на общее организационное собрание (инструктаж по практике);

— получить от руководителя практики в принимаемой организации договор;

— согласовать в соответствии с настоящей программой и с учетом места прохождения практики у руководителя практики от Образовательной организации индивидуальное задание (приложение 1), предусматривающий все виды работ, которые необходимо выполнить обучающемуся в период прохождения практики;

— изучить предусмотренные программой практики материалы.

В ходе прохождения практики в организации обучающийся обязан:

— поддерживать в установленные дни контакты с руководителем практики от Образовательной организации;

— изучить действующие в подразделении нормативно-правовые акты по его функциональному предназначению, режиму работы, структуре данной организации и коммерческой службы;

— выполнять различные функции и действия в коммерческой службе предприятия;

— закрепить полученные теоретические знания, углубить навыки практической работы;

— собирать и обобщать материалы, необходимые для подготовки дипломной работы;

— систематически отчитываться перед руководителями практики о проделанной работе за определенный срок;

— собирать материалы по коммерческой деятельности предприятия во взаимосвязи с информацией по маркетингу, менеджменту, экономике предприятия, стандартизации и сертификации товаров, финансированию и ценообразованию для дальнейшего их использования в будущей коммерческой деятельности;

— выполнять отдельные служебные задания (поручения) руководителя практики, в ходе которых стремиться приобрести навыки установления деловых контактов с сотрудниками учреждения;

— соблюдать распорядок дня и режим работы, установленные в подразделении;

— полностью выполнять задания, предусмотренные программой производственной практики (преддипломной);

— строго соблюдать нормы охраны труда и правила пожарной безопасности;

— нести ответственность за выполняемую работу и ее результаты;

— по окончании срока производственной практики (преддипломной) представить руководителю практики от Образовательной организации отчет (приложение 4) для получения аттестационного листа, содержащего сведения об уровне освоения

обучающимся профессиональных компетенций в период прохождения практики (приложение 2) и справку от Профильной организации (приложение 3).

Сбор данных во время практики, обучающиеся проводят согласно заранее определенной тематике дипломных работ и методических рекомендаций по выполнению дипломных работ. Задания выдаются руководителями по выполнению дипломных работ до начала производственной практики (преддипломной).

Направление на практику оформляется приказом ректора Института или иного уполномоченного им лица с указанием закрепления каждого обучающегося за организацией, а также с указанием вида и сроков прохождения практики.

В период прохождения практики за обучающимися-стипендиатами, независимо от получения ими заработной платы по месту прохождения производственной практики, сохраняется право на получение стипендии.

Сроки прохождения практики по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовой подготовки устанавливаются в соответствии с учебным планом.

3.2. Формы отчетности по производственной практике (преддипломной)

Обучающийся по окончании производственной практики формирует **«Отчетные документы о прохождении производственной практики (преддипломной)»**, которые заверяются подписью и печатью Организации и включают в себя:

– индивидуальное задание по производственной практике (преддипломной) (приложение 1);

– аттестационный лист, содержащий сведения об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций в период прохождения практики (приложение 2);

– справку, о прохождении производственной практики (преддипломной) (приложение 3).

– отчет по производственные практики (преддипломной) (приложение 4).

Результаты сформированности общих и профессиональных компетенций выражаются в уровнях: высоком, среднем, низком.

Высокий уровень – обучающийся уверенно демонстрирует готовность и способность к самостоятельной профессиональной деятельности не только в стандартных, но и во внештатных ситуациях.

Средний уровень – обучающийся выполняет все виды профессиональной деятельности в стандартных ситуациях уверенно, добросовестно, эффективно.

Низкий уровень – при выполнении профессиональной деятельности обучающийся нуждается во внешнем сопровождении и контроле.

Аттестационный лист заверяется подписью со стороны руководителя практики от Образовательной организации.

В *отчете* отражаются все виды работ, выполненные обучающимся за время прохождения производственной практики (преддипломной), краткий анализ осуществленной деятельности, полученные задания на практику и степень их реализации при прохождении практики.

Отчет о практике содержит общие выводы, оценку работы с точки зрения эффективности решения задач, поставленных в ходе практики (основные выводы из теоретического анализа, основные достигнутые результаты).

Заключение руководителя от Образовательной организации должно содержать сведения об уровне сформированности у обучающегося компетенций, указанных в разделе 1.5 данной рабочей программы производственной практики (преддипломной), по итогам защиты практики в форме структурированного собеседования.

Отчет по практике должен быть оформлен в формате презентации PowerPoint, содержащий базовую и информационно-вспомогательную информацию (приложение 4).

Аттестация по итогам производственной практики проводится с учетом (или на основании) результатов ее прохождения, подтверждаемых документами соответствующих организаций.

Практика завершается дифференцированным зачетом при условии получения положительного аттестационного листа по практике об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций; полноты и своевременности представления отчета по практике в соответствии с индивидуальным заданием по производственной практике (преддипломной).

При защите практики учитывается объем выполнения программы практики, правильность оформления документов, правильность ответов на заданные руководителем практики вопросы.

Результаты прохождения практики представляются обучающимся в Образовательную организацию и учитываются при прохождении государственной итоговой аттестации.

Обучающиеся, не выполнившие программу практики по уважительной причине, направляются на практику повторно в свободное от учебы время.

Обучающиеся, не прошедшие практику без уважительной причины или получившие отрицательную оценку, не допускаются к прохождению государственной итоговой аттестации и подлежат отчислению из Института за академическую неуспеваемость.

IV. Условия реализации рабочей программы производственной практики (преддипломной)

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

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

4.2. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к руководителям практики от образовательного учреждения: преподаватели должны иметь высшее образование по профилю специальности (модуля), проходить обязательную стажировку в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года.

V.Контроль и оценка результатов освоения программы производственной практики (преддипломной)

5.1. Форма и методы контроля и оценки результатов

Промежуточная аттестация по итогам производственной практики (преддипломной) проводится с учетом результатов ее прохождения, подтверждаемых документами соответствующих организаций, и на основании оценки решения обучающимся задач практики, заключения руководителей практики об уровне сформированности компетенций.

Контроль и оценка результатов освоения производственной практики (преддипломной) осуществляется руководителем практики. В результате освоения производственной практики (преддипломной) в рамках видов профессиональной деятельности обучающиеся проходят ***промежуточную аттестацию в форме дифференцированного зачета***.

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показатели оценки результата	Методы контроля и оценки результата
ВД 1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью			
ПК 1.1.	Участвовать в установлении	– Точность выполнения поручений руководителя/	– Экспертная оценка освоения профессиональных

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показатели оценки результата	Методы контроля и оценки результата
	контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	специалиста более высокой квалификации по установлению контактов с деловыми партнерами; – Демонстрация практических навыков в процессе проведения договорной деятельности; – Демонстрация практических навыков составления, изменения и расторжения договоров; – Демонстрация практических навыков при формировании претензии поставщику по результатам контроля выполнения соблюдения договоров в установленной форме	(ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	– Объективность/ точность/ достоверность выявления потребности в товарах; – Демонстрация практических навыков по управлению товарными запасами и потоками; – Демонстрация знаний по содержанию торгово-технологических процессов и операций; – Соблюдение санитарно-эпидемиологических требований при размещении товарных запасов на хранение в соответствии с санитарными нормами и правилами	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству	– Демонстрация знаний по определению градаций качества товаров; – Демонстрация практических навыков по обеспечению товародвижения и приемки товаров по количеству и качеству; – Правильность организации приемки товаров по количеству и качеству	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показатели оценки результата	Методы контроля и оценки результата
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	– Установление вида и типа организаций розничной и оптовой торговли; – Демонстрация знаний особенностей организации оптовой и розничной торговли; – Демонстрация знаний принципов классификации организаций торговли	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	– Демонстрация знаний услуг оптовой и розничной торговли; – Точность выполнения поручений руководителя/ специалиста более высокой квалификации по оказанию основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	– Демонстрация практических навыков в подготовке товаров и услуг к добровольной сертификации; – Демонстрация знаний основных нормативных актов, регулирующих сертификацию товаров и услуг; – Точность выполнения поручений руководителя/ специалиста более высокой квалификации по подготовке организации к добровольной сертификации	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого	– Демонстрация знаний по организации процесса коммерческих закупок товаров; – Демонстрация знаний по применяемым в настоящее	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной)

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показатели оценки результата	Методы контроля и оценки результата
	общения	время формам и методам продажи товаров; – Осуществление в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения в соответствии с профессиональными стандартами обслуживания	руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	– Демонстрация навыков использования методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, в том числе: - при расчете среднерыночных цен, - оценки уровня конкурентоспособности торгового предприятия и т.д.	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	– Демонстрация практических навыков выбора поставщика; – Демонстрация практических навыков при выборе каналов распределения; – Демонстрация практических навыков при приемке товаров и услуг по качеству и количеству; – Последовательность выполнения технологических операций по приему, закупке и транспортировке товаров в соответствии с инструкциями	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	– Демонстрация практических навыков при эксплуатации торгово-технологического оборудования разного назначения в соответствии с инструкциями	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показатели оценки результата	Методы контроля и оценки результата
			прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Института
ВД 2. 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	– Демонстрация практических навыков при осуществлении операций в наличном и безналичном денежном обороте; – Точность применения группы расчетов: по товарным и нетоварным операциям; – Правильность использования данных бухгалтерского учета при планировании коммерческой деятельности; – Точность и грамотность оформления документов по инвентаризации в соответствии с требованиями торговой организации	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем	– Демонстрация знаний нормативных актов, регулирующих порядок ведения организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов; – Точность и правильность процедуры оформления, составления и хранения организационно-распорядительных, товаросопроводительных и других документов; – Правильность выбора и использования автоматизированных систем при анализе финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия; – Точность и грамотность ведения учета документов. Точность составления пояснительных аналитических записок,	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показатели оценки результата	Методы контроля и оценки результата
		принятие решений, контроль за их выполнением	
ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов	– Демонстрация знаний по определению признаков налога, соблюдению налогового законодательства; – Правильность исчисления налоговых баз и налогов: по налогу на прибыль организаций, налогу на доходы физических лиц, налогу на добавленную стоимость, налогу на имущество организаций, транспортному налогу, упрощенной системе налогообложения, местным налогам; – Правильность действий при уплате налогов; – Точность и грамотность оформления документов при постановке на налоговый учет и снятии с налогового учета; – Точность и обоснованность выбора методологических основ анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационного обеспечения, организации аналитической работы; – Точность и правильность процедуры анализа деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансово-хозяйственных результатов деятельности коммерческой организации	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату	– Демонстрация знаний бюджетного процесса; – Правильность применения данных бюджетов разных уровней в коммерческой деятельности; – Правильность применения методов анализа показателей бюджетов и их сравнения по	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показатели оценки результата	Методы контроля и оценки результата
		финансовым периодам; – Точность характеристики методов межбюджетного регулирования и правильность действий для получения субсидий, субвенций; – Точность и правильность выполнения анализа объема производства и реализации продукции; – Точность и правильность выявления и оценки резервов повышения эффективности использования трудовых ресурсов; – Правильность проведения анализа обеспеченности трудовыми ресурсами организации; – Точность и правильность расчета влияния факторов изменения среднегодовой выработки на уровень рентабельности персонала	оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	– Правильность определения факторов поведения потребителей и его моделирования. Применение теорий мотивации в исследовании поведения потребителей; – Точное определение рыночной ниши торговой организации. Обоснованность выбора целевого сегмента рынка; – Применение анализа окружающей среды маркетинга. Обоснованность выбора методов формирования спроса и стимулирования сбыта в зависимости от окружающей среды; – Определение оптимального ассортимента продукции торговой организации; – Разработка соответствующих прогнозу развития рынка	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показатели оценки результата	Методы контроля и оценки результата
		маркетинговых решений	
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	– Грамотное составление плана рекламной кампании и рекламного сообщения; – Обоснованность выбора видов и каналов распространения рекламы; – Обоснованность составленной сметы расходов и рекламного бюджета; – Целесообразное применение методов PR (public relations) и стимулирования сбыта; – Разработка актуального фирменного стиля предприятия	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	– Точность и правильность использования SWOT-анализа при определении производственного потенциала торгового предприятия и общей рыночной ситуации; – Точность и правильность оценки макроэкономической среды, позиции организации на рынке с использованием PEST-анализа; – Правильность определения ассортиментного портфеля организации с использованием ABC-анализа; – Комплексность изучения рынка; – Правильность построения сравнительного анализа конкурентных позиций; – Применение необходимых методов для прогноза развития рынка; – Обоснованность выбора критериев и вида сегментации рынка; – Точность анализа финансово-экономического положения торгового предприятия и оценки его	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показатели оценки результата	Методы контроля и оценки результата
		потенциальных возможностей; – Точное определение рыночной ниши торгового предприятия. Обоснованность выбора целевого сегмента рынка; – Обоснованность выбора методов маркетинговых исследований; – Правильность разработки плана маркетинговых исследований; – Правильность разработки товарной, ценовой и коммуникационной политики, а также политики формирования сбытовой сети	
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации	– Точность и правильность проведения анализа объема производства и реализации продукции; – Правильность определения и внутреннего контроля анализа сбытовой политики организации; – Точность и правильность проведения оценки конкурентоспособности предприятия на основе анализа финансово-хозяйственной деятельности; – Определение оптимального ассортимента продукции торгового предприятия; – Точность определения уровня цен и обоснованность выбора ценовой стратегии; – Правильность формирования сбытовой системы и сети каналов товародвижения; – Обоснованность выбора торгового посредника; – Правильность построения сравнительного анализа конкурентных позиций; – Соответствие конкурентных преимуществ товара торговой организации эффективности сбыта	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показатели оценки результата	Методы контроля и оценки результата
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	– Точность и правильность проведения анализа доходов и финансовых результатов коммерческой деятельности торговой организации; – Точность и правильность выбора методов и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации; – Правильность приведенных данных о текущем финансово-хозяйственном состоянии торговой организации. – Точность и правильность оформления отчетов по задолженностям с покупателями; – Точность и правильность составления финансовых документов и отчетов торговой организации в соответствии с требованиями предприятия	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ВД 3. 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	– Демонстрация знаний определения показателей ассортимента; – Демонстрация практических навыков распознавания товаров по ассортиментной принадлежности; – Точность и правильность применения методов товароведения; – Демонстрация практических навыков формирования и анализа торгового (или промышленного) ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации; – Демонстрация знаний при определении соответствия номенклатуры показателей качества товаров нормативным документам	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ПК 3.2.	Рассчитывать	– Демонстрация знаний при	– Экспертная оценка

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показатели оценки результата	Методы контроля и оценки результата
	товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию	проведении расчета товарных потерь и реализации мероприятий по их списанию в соответствии с требованиями торгового предприятия	освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями	– Демонстрация знаний по расшифровке маркировки в соответствии с требованиями нормативных документов	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества	– Демонстрация знаний классификации товаров по различным квалификационным признакам; – Демонстрация практических навыков идентифицирования ассортиментной принадлежности товаров; – Точность и правильность оценки и определения градации качества товаров торговой организации согласно действующим нормам и правилам	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение	– Демонстрация практических навыков контроля режима и сроков хранения товаров; – Точность и правильность работы с товарно-	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показатели оценки результата	Методы контроля и оценки результата
	требований к оформлению сопроводительных документов	сопроводительными документами	Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями	– Точность и правильность соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения; – Демонстрация знаний по оценке качества процессов в соответствии с требованиями нормативно-технической документации	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные	– Точность и своевременность измерения физических характеристик товаров; – Демонстрация практических навыков перевода результатов измерений в системные единицы в соответствии с технической документацией	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю	– Демонстрация знаний порядка проведения оценки по подтверждению соответствия; – Точность и правильность оформления документов в области подтверждения соответствия	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показатели оценки результата	Методы контроля и оценки результата
			Образовательной организации
ВД 4. Выполнение работ по профессии 20004 «Агент коммерческий»			
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	– Точность выполнения поручений руководителя/ специалиста более высокой квалификации по установлению контактов с деловыми партнерами; – Демонстрация практических навыков в процессе проведения договорной деятельности; – Демонстрация практических навыков составления, изменения и расторжения договоров; – Демонстрация практических навыков при формировании претензии поставщику по результатам контроля выполнения соблюдения договоров в установленной форме	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	– Объективность/ точность/ достоверность выявления потребности в товарах; – Демонстрация практических навыков по управлению товарными запасами и потоками; – Демонстрация знаний по содержанию торгово-технологических процессов и операций; – Соблюдение санитарно-эпидемиологических требований при размещении товарных запасов на хранение в соответствии с санитарными нормами и правилами	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству	– Демонстрация знаний по определению градаций качества товаров; – Демонстрация практических навыков по обеспечению товародвижения и приемки товаров по количеству и качеству; – Правильность	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показатели оценки результата	Методы контроля и оценки результата
		организации приемки товаров по количеству и качеству	прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	– Установление вида и типа организаций розничной и оптовой торговли; – Демонстрация знаний особенностей организации оптовой и розничной торговли; – Демонстрация знаний принципов классификации организаций торговли	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	– Демонстрация знаний услуг оптовой и розничной торговли; – Точность выполнения поручений руководителя/ специалиста более высокой квалификации по оказанию основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	– Демонстрация знаний по организации процесса коммерческих закупок товаров; – Демонстрация знаний по применяемым в настоящее время формам и методам продажи товаров; – Осуществление в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения в соответствии с профессиональными стандартами обслуживания	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показатели оценки результата	Методы контроля и оценки результата
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	– Демонстрация практических навыков при эксплуатации торгово-технологического оборудования разного назначения в соответствии с инструкциями	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
Общие компетенции			
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	– Точность аргументации и полнота объяснения сущности и социальной значимости будущей профессии; – Способность проявлять активность, инициативность в процессе прохождения производственной практики; – Наличие положительных отзывов по итогам прохождения производственной практики	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ОК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	– Эффективный поиск необходимой профессиональной информации. Использование различных источников, включая электронные; – Демонстрация практических умений использования информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности, применение инновационных методов в коммерческой деятельности	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ОК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное	– Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач: - при подготовке и	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ОК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показатели оценки результата	Методы контроля и оценки результата
	и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	проведении производственного контроля на предприятии, - при подготовке и проведении маркетинговых исследований, - в области управления ассортиментом и оценки качества – Проявление обучающимся ответственности за работу, результат выполнения данных руководителем практики заданий, планирование повышения личностного и квалификационного уровня	проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	– Взаимодействие с обучающимися, руководителем практики от Организации, руководителем практики от Института, потребителями в ходе практики	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ОК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	– Способность осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ОК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию,	– Демонстрация осознанного поведения на основе традиционных общечеловеческих	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ОК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показатели оценки результата	Методы контроля и оценки результата
	демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения	ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения – Способность проявлять гражданско-патриотическую позицию	практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности	– Использование физкультурно-оздоровительной деятельности для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ОК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	– Демонстрация сознательного и ответственного отношения к вопросам личной безопасности и безопасности окружающих	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ОК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации от Института
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на	– Оказание услуг розничной торговли с соблюдением Правил торговли,	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ОК) компетенций в рамках

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показатели оценки результата	Методы контроля и оценки результата
	государственном и иностранном языках	действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; – Применение нормативных документов к качеству и объему товаров и услуг, предоставляемых торговыми предприятиями; – Соблюдение действующих федеральных законов, регламентирующих требования к качеству продукции и услуг, а также защищающих конкуренцию	текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)

ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ-ВОПРОСЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПОЛУЧЕННЫХ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ И ОПЫТА

Фонд оценочных средств предназначен для оценки результатов освоения программы практики.

Руководитель практики оценивает итоги практики с учетом (или на основании) результатов ее прохождения, подтверждаемых документами соответствующих организаций, и пояснений студента. Защита итогов практики проходит в форме структурированного собеседования.

Защита отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) осуществляется в сроки, установленные в соответствии с утвержденным учебным планом. В процессе защиты отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) обучающийся должен в течение 7-10 минут четко, кратко и грамотно изложить основные результаты практики, грамотно позиционировать подготовленную презентацию. На основании защиты отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководитель практики от Образовательной организации выставляет обучающемуся дифференцированный зачет и заносит его в зачетную книжку. Оценка умений и знаний обучающегося производится с учетом качества выполнения программы производственной практики (преддипломной), соблюдения сроков сдачи отчета, уровня подготовки и оформления отчета, содержания доклада и презентации, глубины ответов на заданные на защите вопросы. При выставлении оценки также учитывается заключение руководителя от Организации (*характеристика обучающегося) с места прохождения практики, аттестационный лист, содержащий дифференцированную оценку уровня освоения обучающимся общих (ОК) и профессиональных (ПК) компетенций в период прохождения практики.

Код	Наименование результата обучения	Типовые контрольные задания-вопросы
Общие компетенции		
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к	1) Охарактеризуйте область профессиональной деятельности менеджера по продажам;

Код	Наименование результата обучения	Типовые контрольные задания-вопросы
	различным контекстам	2) Охарактеризуйте профессиональные задачи, которые вы должны быть готовы решать, как специалист среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Аргументируйте ваш ответ. 3) Какие задачи были поставлены в ходе дипломного проектирования и какие способы их решения были выбраны вами?
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	1) Какая информация была вам необходима для выполнения конкретных профессиональных задач в ходе дипломного проектирования? 2) Какие способы поиска и анализа информации были применены для выполнения поставленных задач? 3) На основании каких нормативных документов и аналитических данных были решены поставленные задачи? 4) Какие основные информационно-аналитические источники и справочники были использованы в ходе дипломного проектирования? 5) Какие умения в рамках информационных технологий были развиты и углублены в ходе дипломного проектирования? 1) Какими информационными технологиями вы пользовались в ходе дипломного проектирования? Охарактеризуйте их преимущества и недостатки.
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	1) Как вы представляете в перспективе планирование и реализацию своего профессионального развития? 2) Каким образом можно повысить свое личное имиджевое воздействие на коллег, руководство и клиентов (контрагентов) организации? 3) Можно ли планировать собственное профессиональное развитие самостоятельно, или это является задачей организации, в которой вы работаете? Аргументируйте ваш ответ. 4) Раскройте содержание понятия «финансовая грамотность». Почему сегодня финансовая грамотность реально способствует повышению качества жизни человека и его профессиональному развитию? Обоснуйте ваше мнение. 5) Назовите критерии оценки уровня

Код	Наименование результата обучения	Типовые контрольные задания-вопросы
		финансовой грамотности. Считаете ли вы себя финансово грамотным человеком? Аргументируйте свой ответ. 6) По мнению экспертов, большинство лиц, занимающихся частным предпринимательством, принимают бизнес-решения на основе интуиции и эмоций, а не финансовых знаний. Низкая финансовая грамотность предпринимателей является препятствием для доступа к финансированию, не позволяет развиваться их бизнесу. Согласны ли вы с данным утверждением? Обоснуйте ваше мнение.
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	1) Охарактеризуйте корпоративную политику организации – объекта исследования дипломной работы. 2) Какие коммуникационные способы были вами применены для эффективного взаимодействия с коллективом в ходе дипломного проектирования? 3) Какими навыками эффективного взаимодействия вы овладели при общении с коллегами, руководством и клиентами (контрагентами) организации?
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	1) Охарактеризуйте базовые правила устной и письменной коммуникации на государственном (русском) языке для решения задач межличностного общения. 2) Какие преимущества и недостатки имеют письменные деловые коммуникации? Аргументируйте свой ответ. 3) Почему для устных деловых коммуникаций особое значение имеет соблюдение правил этики делового общения? Аргументируйте свой ответ.
ОК 06.	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения	1) Раскройте ваше понимание понятий «гражданская компетентность», «традиционные общечеловеческие ценности», «патриотизм». 2) Каким образом можно проявить свою гражданско-патриотическую позицию? Аргументируйте свой ответ. 3) Какие шаги следует предпринять в случае возникновения конфликта с коллегами, клиентами организации (экономического субъекта) на почве неуважительного отношения к общепринятым обычаям и традициям?

Код	Наименование результата обучения	Типовые контрольные задания-вопросы
ОК 07.	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	1) Перечислите наиболее актуальные экологические проблемы, которые представляют серьезную опасность для жизни человечества. Аргументируйте своей ответ. 2) Ежегодно 15 апреля во всем мире отмечается День экологических знаний. Какие экологические знания являются необходимыми для содействия сохранению внешней среды? Аргументируйте свой ответ. 3) Обоснуйте применимость подходов бережливого производства к финансовому и бухгалтерскому учёту. 4) Какие действия необходимо предпринять в чрезвычайной ситуации, к примеру, в случае транспортной аварии, пожара или обрушения здания и т.д.? Обоснуйте ваше мнение.
ОК 08.	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности	1) Что относится к средствам физической культуры? Что более важно для укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности: оздоровительно-рекреативная физическая культура или профессиональные занятия каким-либо видом спорта? Обоснуйте ваше мнение. 2) Каково значение использования средств физической культуры в повышении работоспособности работника организации? 3) Раскройте понятие «физическая подготовленность». Какое значение имеет поддержание необходимого уровня физической подготовки для профессиональной деятельности? Аргументируйте свой ответ.
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	1) Охарактеризуйте основные виды профессиональной документации на государственном (русском) и иностранных языках, которые могут быть вам необходимы для выполнения профессиональной деятельности в организациях различных организационно-правовых форм и видов деятельности. 2) Какие современные коммуникации можно применить для организации своей профессиональной деятельности в иноязычной среде? Аргументируйте свой ответ. 3) О каких возможностях использования иноязычных инфокоммуникационных ресурсов

Код	Наименование результата обучения	Типовые контрольные задания-вопросы
		Сети для работы с профессиональной документацией вы знаете? Аргументируйте свой ответ.
Профессиональные компетенции		
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	1) Назовите основные этапы договорной работы. Каков порядок учета и исполнения договоров? Кто является субъектами хозяйственных связей в торговле? 2) Каким образом вы осуществляли взаимодействие с коллективом в период прохождения практики? 3) В период прохождения практики возникали ли нестандартные рабочие ситуации, готовы ли вы были взять на себя ответственность при принятии решений при их возникновении?
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	1) Назовите основные направления товарной политики предприятия. 2) Укажите принципы размещения товарных запасов на складе. 3) Какие условия хранения применяются на складе предприятия – базы практики?
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.	1) Назовите основные товаросопроводительные документы, в которых отражается качество продукции. 2) Покажите алгоритм действия приемки товаров по качеству и количеству. 3) Каковы ваши действия, как будущего специалиста, в случае приемки товара, который не отвечает качественным и количественным показателям?
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	1) Опишите специализацию вашего предприятия – базы прохождения практики. 2) С помощью каких признаков вы определили класс и тип организации торговли? 3) Охарактеризуйте ассортимент торговой организации в соответствии с ее типом.
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	1) Какие виды основных и дополнительных услуг оказывались в предприятии, в котором вы проходили практику? 2) Назовите основные операции торгово-технологического процесса в анализируемом розничном предприятии. 3) Назовите способы оказания основных и дополнительных услуг, которые используются в розничном предприятии – базе прохождения практики?

Код	Наименование результата обучения	Типовые контрольные задания-вопросы
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	1) Какие основные нормативные документы и законодательные акты в области стандартизации и технического регулирования используются на предприятии практики? 2) Назовите основные элементы структуры, которые используются на вашем предприятии? 3) С какими стандартами вашего предприятия вы работаете и на что они направлены?
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	1) Какие методы делового общения используются на вашем предприятии? 2) Проходят ли аттестацию сотрудники торгового предприятия, с какой частотой и по какому кругу вопросов? 3) Назовите составляющие коммерческой информации. Как меняются методы и формы торговли в информационном пространстве?
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	1) Каков темп роста товарооборота на Вашем предприятии за 2023 г.? 2) Как вы рассчитывали долю товарной группы в общем объеме товарооборота? 3) Опишите методы расчета среднего чека по магазину или секции.
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	1) Какие виды транспорта были задействованы при доставке товаров на ваше предприятие? 2) Как вы определяли оптимальную схему логистической связи? 3) Соблюдаются ли при транспортировании особые режимы хранения и как они реализуются?
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	1) Какие виды торгового оборудования используются на вашем предприятии? Что представляет собой планограмма торгового зала? 2) Какие способы выкладки товаров вы применяли? 3) Для каких групп товаров использовались стеллажи? Как исчисляется экспозиционная площадь магазина? Какой показатель характеризует степень использования площади торгового зала под выкладку товаров и как он рассчитывается?
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.	1) Насколько важен бухгалтерский учет для проведения контроля коммерческой деятельности? 2) Какие особенности в чтении данных бухгалтерского учета и отчетности (учет, инвентаризация) вы выделили во время прохождения практики? 3) Какова технология расчетов и заполнения документов по планированию и контролю коммерческой деятельности (учет,

Код	Наименование результата обучения	Типовые контрольные задания-вопросы
		инвентаризация)?
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	1) В чем особенность автоматизированных систем хранения документов? 2) Какая автоматизированная система применяется на предприятии? 3) При оформлении товаросопроводительных документов какими нормативными документами с использованием автоматизированных систем вы руководствовались?
ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	1) Из чего состоит процедура расчета экономических показателей. 2) Каков механизм функционирования рынка ресурсов предприятия? 3) Какие предложения по эффективному использованию ресурсов предприятия вы сделали?
ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.	1) Что дает анализ основных экономических показателей деятельности организации? 2) Как вы оцениваете масштаб предприятия? Каковы его производственные особенности? 3) С помощью какого метода вы определяли абсолютные и относительные изменения показателей (цена, заработная плата)?
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	1) Как Вы охарактеризуете портрет потребителя (целевую аудиторию) вашей компании. 2) Какой стратегии охвата рынка придерживается ваша компания? 3) Какие стратегии продвижения применяются на предприятии – базе прохождения практики? Охарактеризуйте критерии эффективности.
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.	1) Какие виды маркетинговых коммуникаций применяются на предприятии – базе прохождения практики? 2) Кто разрабатывает план коммуникационных мероприятий на предприятии? Кем план формируется, его продолжительность, на какой коммуникационный инструментарий делается упор, бюджет? 3) По каким критериям проводится оценка эффективности маркетинговых коммуникаций?
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	1) Какие методы маркетинговых исследований применяются в компании? 2) Вы участвовали в проведении маркетинговых исследований? Какие способы сбора информации использовали? 3) Как формируется информационная база

Код	Наименование результата обучения	Типовые контрольные задания-вопросы
		данных по результатам исследования? Какие показатели необходимо учитывать при ее составлении? Каких принципов необходимо придерживаться для всесторонней и правильной интерпретации полученных данных?
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	1) Какими маркетинговыми принципами надо руководствоваться при реализации сбытовой политики предприятия? 2) На основе каких методов осуществляется оценка конкурентоспособности товара и каким способом определяются конкурентные преимущества организации? 3) В процессе взаимодействия с потребителем и при информировании его о товаре и фирме на какие показатели конкурентоспособности вы делали акцент? Какими нормативными актами (соответствие стандарту) вы подкрепляли свои доводы?
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.	1) Какая необходима информация для анализа финансового положения и коммерческой деятельности организации, ее платежеспособности и доходности? 2) Как вы оформляли заказы потребителю? Какие платежно-расчетные операции вы осуществляли? Как проверяется проверка подлинности банкнот? 3) Какие финансовые документы и (или) отчеты вы сдавали руководству? Они были по утвержденной предприятием форме?
ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	1) Как вы рассчитали коэффициент широты (глубины, полноты, обновления) торгового предприятия? 2) В магазин поступил новый товар *(указать конкретный товар и группу)*, определите ассортиментную принадлежность. 3) По каким показателям проводится оценка органолептических показателей товара *(указать конкретный товар и группу)*?
ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.	1) Какие факторы, вызывают качественные и количественные потери товаров *(указать конкретный товар и группу)*? 2) Каков порядок списания качественных и количественных потерь *(указать конкретный товар и группу)*? 3) Ваши рекомендации по оптимизации потерь товаров *(указать конкретный товар и группу)* на предприятии – базе прохождения практики.
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.	1) В каких нормативных документах содержатся требования к маркировке товара? 2) Как провести оценку маркировки товара или однородной группы товаров? 3) Кто несет ответственность за

Код	Наименование результата обучения	Типовые контрольные задания-вопросы
		недостаточную и недостоверную информацию о товаре или однородной группе продукции?
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.	1) По какому классификационному признаку проводится классификация однородной группы продовольственных (непродовольственных) товаров *(указать конкретную группу)*? 2) По каким критериям можно определить сорт (марку, категорию) товара *(указать конкретный товар)*? 3) На основании требований какого нормативного документа можно провести идентификацию товара *(указать конкретный товар)*?
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	1) Каковы условиях хранения товара в торговом зале *(указать конкретный товар)*? 2) Как часто осуществляется проверка сроков хранения товара *(указать конкретный товар*)? 3) Какие документы сопровождают поступающую в магазин партию товара *(указать конкретный товар)*?
ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.	1) Установлены ли к товару санитарно-эпидемиологические требования *(указать конкретный товар)*? 2) Как необходимо поступить, если нарушена упаковка или истекли сроки хранения (реализации) товара *(указать конкретный товар)*? 3) В каком нормативной документе установлены санитарно-эпидемиологические требования к товару *(указать конкретный товар)*?
ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.	1) Какой класс весов используется на предприятии, где проходила практика? 4) Какая погрешность допускается при приемке партии товара по количеству *(указать конкретный товар)*? 2) Как следует поступить, если на упаковке товара указан объем (масса) товара во внесистемных единицах?
ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.	1) На соответствие требованиям каких документов проводится обязательное подтверждение соответствия? 2) Как проверить подлинность сертификата соответствия или декларации о соответствии? 3) Как определить, требуется ли на товар *(указать конкретный товар)* документ обязательного подтверждения соответствия?

5.2. ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки
1.	**Отчет о практике**	Предоставление отчета о прохождении производственной практики (преддипломной), индивидуального задания и аттестационного листа, содержащего сведения об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций в период прохождения практики	Оценка по производственной практике (преддипломной) формируется на основе показателей и критериев оценивания результатов прохождения практики: -осуществил подборку источников информации в соответствии с индивидуальным заданием (max 5 баллов); -осуществил подборку актуальных первичных данных, материалов (max 5 баллов); -выполнил требования к содержательной части отчета, виды работ соответствуют индивидуальному заданию (max 20 баллов); -проявил высокий уровень самостоятельности при проведении анализа (max 20 баллов); -квалифицированно обработан собранный материал, данные (max 20 баллов); -выполнил требования к экспериментально-практической работе в рамках освоения вида деятельности ВД (max 20 баллов); -выполнил требования к оформлению отчета по практике в формате презентации PowerPoint (max 20 баллов). Итоговая оценка: Зачтено с оценкой: «Отлично» -90-100; «Хорошо» -89-70; «Удовлетворительно» -69-50; «Неудовлетворительно» - 49-0

5.3. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ПО ИТОГАМ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Критерии оценки	Оценка
Выставляется, если обучающийся: – выполнил индивидуальное задание по производственной практике (преддипломной); – осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования; – в период прохождения практики выполнил спектр функций, которые в полной мере соответствуют области профессиональной деятельности и тематике дипломной работы; – во время защиты свободно, исчерпывающе и аргументированно ответил на все вопросы по существу, согласно п. 5.3. данной программы «Типовые контрольные задания-вопросы, необходимые для оценки полученных знаний, умений и опыта»;	«отлично»

Критерии оценки	Оценка
– правильно оформил отчет о прохождении производственной практики (преддипломной); – имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.	
Выставляется, если обучающийся: – выполнил индивидуальное задание по производственные практики (преддипломной); – осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования; – в период прохождения практики выполнил спектр функций, которые в основном соответствуют области профессиональной деятельности и тематике дипломной работы; – во время защиты ответил на все вопросы по существу, согласно п. 5.3. данной программы «Типовые контрольные задания-вопросы, необходимые для оценки полученных знаний, умений и опыта»; – оформил отчет о прохождении производственной практики (преддипломной) с незначительными недостатками; – имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.	«хорошо»
Выставляется, если обучающийся: – выполнил индивидуальное задание по производственной практике (преддипломной) не в полном объеме; – не в полной мере осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования; – в период прохождения практики выполнил спектр функций, которые частично соответствуют области профессиональной деятельности и тематике дипломной работы; – во время защиты ответил на вопросы по существу без должной аргументации, согласно п. 5.3. данной программы «Типовые контрольные задания-вопросы, необходимые для оценки полученных знаний, умений и опыта»; – оформил отчет о прохождении производственной практики (преддипломной) с недостатками; – имеет удовлетворительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.	«удовлетворительно»
Выставляется, если обучающийся: – не выполнил индивидуальное задание по производственной практике (преддипломной); – не осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования; – в период прохождения практики выполнил спектр функций, которые не соответствуют области профессиональной деятельности и тематике дипломной работы; – во время защиты не ответил на заданные вопросы или ответил неверно, не по существу, согласно п. 5.3. данной программы «Типовые контрольные задания-вопросы,	«неудовлетворительно»

Критерии оценки	Оценка
необходимые для оценки полученных знаний, умений и опыта»; – неправильно оформил отчет о прохождении производственной практики (преддипломной); – имеет отрицательное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.	

VI. Информационное обеспечение организации и проведения производственной практики (преддипломной)

6.1. Перечень учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы по ВД 1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Основная литература:

1. Свирейко, Н. Е. Торговое оборудование : учебное пособие / Н. Е. Свирейко, Л. С. Климченя. – Минск : РИПО, 2022. – 217 с. : ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=711540

Дополнительные литература:

1. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 400 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа:– URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621857.

Официальные издания:

1. Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

2.Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

1. Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

2. Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

1. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

1. Журнал «Торгово-экономический журнал»: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

2. Журнал «Маркетинг в России и за рубежом»: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

3. Журнал «Продавать! Техника продаж»: Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

4. Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

5. Журнал «Современная торговля»: Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

6. Журнал «Управление магазином»: Издательство «Имидж-Медиа» (http://www.trademanagement.ru/), периодичность – ежемесячно.

7. Журнал «Управление продажами» (https://www.grebennikoff.ru/product/4/), периодичность - 4 раза в год.

8. Журнал «Современная конкуренция» http://moderncompetition.ru/r/about/events/:Издательство Университет периодичность - 4 раза в год

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» https://e.lanbook.com/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Министерство промышленности и торговли Официальный сайт	http://minpromtorg.gov.ru/
2.	Федеральная служба государственной статистики	https://rosstat.gov.ru/
3.	Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека Официальный сайт	https://www.rospotrebnadzor.ru
4.	Федеральная инспекция труда при Министерстве труда и социальной защиты РФ	https://www.sitebase.ru/r82244/f49728.html
5.	Агентство «РосБизнес Консалтинг» (материалы аналитического и обзорного характера)	http://www.rbc.ru
6.	ООО «ИНФОЛАЙН-АНАЛИТИКА» Официальный сайт	https://infoline.spb.ru/
7.	Портал RITAILER.RU – ежедневные новости	https://retailer.ru/
8.	Информационный портал «Охрана труда в России»	https://ohranatruda.ru/
9.	Онлайн журнал «Секрет фирмы»	http: https://secretmag.ru/

6.2. Перечень учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы по ВД 2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

Основная литература:

1. Алексунин, В. А. Маркетинг : учебник / В. А. Алексунин. – 6-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 200 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

2. Бондарева, Н. А. Финансы, налоги и налогообложение : учебник : [16+] / Н. А. Бондарева. – Москва : Университет Синергия, 2018. – 128 с. : ил. – (Легкий учебник). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

3. Шакирова, А. Г. Налоги и налогообложение: учебное пособие для студентов СПО : [12+] / А. Г. Шакирова. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 102 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

Дополнительные литература:

1. Чернопятов, А. М. Маркетинг : учебник : [16+] / А. М. Чернопятов. – 2-е изд., стер. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2019. – 439 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

2. Финансы организаций : учебное пособие : [16+] / В. В. Позняков, Л. Г. Колпина, В. К. Ханкевич, В. М. Марочкина ; под ред. В. В. Познякова. – Минск : РИПО, 2019. – 332 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

3. Чернопятов, А. М. Налоги и налогообложение : учебник : [16+] / А. М. Чернопятов. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2019. – 346 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

4. Неяскина, Е. В. Экономика организаций (предприятий): учебник для СПО : [12+] / Е. В. Неяскина, О. В. Хлыстова. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 352 с. : ил, табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

Официальные издания:

1. Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

2.Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

3. Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

4. Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

1. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

1.Журнал Торгово-экономический журнал: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

2. Журнал Маркетинг в России и за рубежом: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

3. Журнал "Продавать! Техника продаж": Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

4.Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

5.Журнал "Современная торговля": Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» https://e.lanbook.com/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№ п/п	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка

№ п/п	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1	Бухгалтерский учет. Налогообложение. Аудит.	http://www.audit-it.ru/
2	Официальный сайт Минфина России.	http://www.minfin.ru/ru/
3	Портал журнала «Аудит и финансовый анализ».	www.auditfin.com
4	Портал журнала «Экономический анализ: теория и практика».	http://www.fin-izdat.ru/journal/analiz
5	Портал по теории и практике финансового и управленческого учета.	http://www.gaap.ru/
6	Финансовый анализ. Информационный онлайн справочник.	https://financialanalysis.ru/
7	Энциклопедия маркетинга (организация рекламной компании).	www.marketing.spb.ru

6.3. Перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы по ВД 3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров

Основные источники:

Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. – 13-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2017. – 500 с. : табл., схем., граф. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590

Дополнительные источники:

Свирейко, Н. Е. Торговое оборудование : учебное пособие / Н. Е. Свирейко, Л. С. Климченя. – Минск : РИПО, 2022. – 217 с. : ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=711540

Нормативно-правовые акты:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвертая: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/.

2. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 11.06.2021) «О защите прав потребителей» : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/?ysclid=l63i2whasf842197934.

3. Общероссийский классификатор продукции по видам экономической деятельности (утв. Приказом Росстандарта от 31.01.2014 N 14-ст):http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163703/?ysclid= l63i9wl1jl591256188.

4. Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/?ysclid=l63id8h0fb135221261.

5. Федеральный Закон «О техническом регулировании» от 27.12.2002 № 184-ФЗ http://www.consultant.ru/popular/techreg/.

6. Федеральный закон от 29 июня 2015 г. № 162-ФЗ «О стандартизации в Российской Федерации» http://www.consultant.ru/popular/techreg.

7. Технический регламент Таможенного Союза 022/2011 «Пищевая продукция в части ее маркировки»: https://docs.cntd.ru/document/902320347?ysclid=l63iesx1dk184311276.

8. ГОСТ Р 51074-2003. «Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования» : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_135961/?ysclid=l63ifoeuw4277647383.

9. Гигиенические требования безопасности и пищевой ценности пищевых продуктов. Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы. СанПиН 2.3.2.1078-01: https://base.garant.ru/4178234/?ysclid=l63ihsvc10865585912.

Официальные издания:

1. Российская газета - издание Правительства Российской Федерации, официальный публикатор документов.
2. Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации.

Периодические издания:

1. Контроль качества продукции: журнал для производителей продукции и экспертов по качеству / гл. ред. О. М. Розенталь ; учред. и изд. РИА «Стандарты и качество». – Москва : РИА «Стандарты и качество» / https://biblioclub.ru/index.php?page=journal_red&jid=683675.
2. Методы менеджмента качества: международный ежемесячный журнал для профессионалов в области качества / изд. ООО «РИА «СТАНДАРТЫ И КАЧЕСТВО» ; гл. ред. М. В. Екатеринин ; учред. Всероссийская организация качества, ООО «РИА «Стандарты и качество». – Москва : РИА «Стандарты и качество» / https://biblioclub.ru/index.php?page=journal_red&jid=618994.

Справочно-библиографические издания:

1. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров : справочник : [16+] / С. А. Вилкова, О. А. Голубенко, Н. В. Еремеева [и др.] ; под общ. ред. С. А. Вилковой. – 6-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 264 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621943.
2. Ширшов Е.В., Пластинин А.В., Сушко О.П. Междисциплинарный словарь терминов: менеджмент, бизнес-планирование, информационные технологии в бизнесе, проектное управление, логистика: учебное пособие / Е.В. Ширшов, А.В. Пластинин, О.П. Сушко. – М.: Издательский дом Академии Естествознания, 2020. – 166 с / https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42661713.

Российские журналы:

1. Журнал «Торгово-экономический журнал»: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально
2. Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно
3. Журнал «Современная торговля»: Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.
4. Журнал «Управление магазином»: Издательство «Имидж-Медиа» (http://www.trademanagement.ru/), периодичность – ежемесячно.
5. Журнал «Управление продажами» (https://www.grebennikoff.ru/product/4/), периодичность – 4 раза в год.
6. Журнал «Современная конкуренция» http://moderncompetition.ru/r/about/events/:Издательство Университет периодичность – 4 раза в год

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» https://e.lanbook.com/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

•Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Библиотека ГОСТов	http://vsegost.com/
2	Официальный сайт Всероссийского научно-исследовательского института сертификации	http://www.vniis.ru/
3.	Российская национальная библиотека.	http://www.nlr.ru
4.	Электронная библиотека Библиотекарь.Ру – книги, периодика, графика, справочная и техническая литература для учащихся средних и высших учебных заведений.	http://bibliotekar.ru
5.	Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека	https://www.rospotrebnadzor.ru

6.4. Перечень учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы по ВД 4. Выполнение работ по профессии 20004 «Агент коммерческий»

Основная литература:

1. Памбухчиянц, О. В. Технология розничной торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. – 9-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 288 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116036 .

Дополнительная литература:

2. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 400 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа:– URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621857.

Официальные издания:

1. Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

2.Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

5. Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

6. Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

2. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

1.Журнал Торгово-экономический журнал: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

2. Журнал Маркетинг в России и за рубежом: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

3. Журнал "Продавать! Техника продаж": Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

4.Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

5.Журнал "Современная торговля": Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» https://e.lanbook.com/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Российская торговля	http://www.rtpress.ru
2	Официальный сайт Министерства промышленности и торговли РФ.	http://minpromtorg.gov.ru/
3.	Мониторинг экономических показателей	http://www.budgetrf.ru
4.	РосБизнес Консалтинг (материалы аналитического и обзорного характера	http://www.rbc.ru
5.	Новости и технологии торгового бизнеса	http://www.torgrus.ru
6.	Портал для поставщиков и продавцов	http://www.retail.ru
7.	Агент коммерческий это: товары и клиенты — оплата труда	https://profytarget.ru/agent-kommercheskij-eto-tovary-i-klienty-oplata-truda/
8.	Электронный музей профессий. Агент коммерческий	http://www.profvibor.ru/catalog/?ELEMENT_ID=2196&SECTION_ID=132
9.	Психология покупателя и продавца	https://spravochnick.ru/reklama_i_pr/psihologiya_pokupatelya_i_prodavca/?ysclid=l63fs303rd82901349
10.	Психология продаж - ИНФОмания (all-mw.ru)	https://all-mw.ru/psixologiya-prodazh?ysclid=l63ft6p7g7971145885
11.	«Психология успешных продаж», или 49 правил Сэндлера :: BusinessMan.ru	https://businessman.ru/psihologiya-uspeshnyih-prodaj-ili-pravil-sendlera.html

6.5. Перечень учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы по ВД 5. Менеджмент складских процессов

Основная литература:

1. Гаврилов, Л. П. Информационные технологии в коммерции: учебное пособие / Л.П. Гаврилов.- 2-е изд., перераб. и доп. - Москва: ИНФРА-М, 2022. - 369 с. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1085795

2. Гаджинский, А. М. Проектирование товаропроводящих систем: учебник / А. М.

Гаджинский. - 2-е изд., стер. - Москва: Дашков и К°, 2020. - 322 с. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1093203

3. Неверова, Е. В. Организация хранения товаров: учебник: [16+] / Е. В. Неверова. – Москва; Вологда: Инфра-Инженерия, 2021. – 136 с. - Текст: электронный. URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=617393

4. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров : справочник : [16+] / С. А. Вилкова, О. А. Голубенко, Н. В. Еремеева [и др.] ; под общ. ред. С. А. Вилковой. – 6-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 264 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621943.

Дополнительная литература:

1. Иванов, Г. Г. Экономика торговой организации : учебник / Г.Г. Иванов. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016902-6. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1343176.

2. Комплексный экономический анализ : учебное пособие / М.В. Мельник, С.Е. Егорова. , Н.Г. Кулакова, Л.А. Юданова. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 352 с. — (Среднее профессиональное (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-017635-2. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1864058.

3. Гайворонский, К. Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли : учебник / К.Я. Гайворонский, Н.Г. Щеглов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 469 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/1059379. - ISBN 978-5-16-017316-0. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1059379.

4. Гвинн Ричардс Управление современным складом / Издательство «Эксмо», 2020. – 448

5. Жигун, Л. А. Менеджмент оптовых организаций: учебное пособие / Л. А. Жигун. - Москва: ИНФРА-М, 2019. - 107 с.- Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1007912

6. Неверова Е. В. Организация хранения товаров: учебник: [16+] / Е. В. Неверова. – Москва; Вологда: Инфра-Инженерия, 2021. – 136 с.: ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=617393. – Библиогр.: с. 111-113. – ISBN 978-5-9729-0646-8. – Текст: электронный.

7. Николайчук, В. Е. Логистический менеджмент: учебник: [16+] / В. Е. Николайчук. – 2-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2019. – 980 с. - Текст: электронный. - URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572961

8. Николаева, М. А. Идентификация и обнаружение фальсификации продовольственных товаров : учебник / М.А. Николаева, М.А. Положишникова. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 461 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016019-1. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1077751. – Режим доступа: по подписке.

9. Петридис, Н. Г. Оборудование хранилищ и устройства для погрузочно-разгрузочных работ: учебное пособие / Н. Г. Петридис. - Минск: РИПО, 2020. - 247 с. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1853732

10. Стерлигова, А. Н. Управление запасами в цепях поставок : учебник / А.Н. Стерлигова. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 430 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-011223-7. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1832388. – Режим доступа: по подписке.

11. Филимонова, Е. В. Разработка и реализация конфигураций в системе 1С: Предприятие: учебник : [16+] / Е. В. Филимонова. – Москва: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2020. - 208 с. - Текст: электронный. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=602813

12. Чернухина Г.Н. Курганова Н.Ю. Техническое оснащение торговых

организаций: учебник/ Г.Н.Чернухина, Н.Ю. Курганова - Москва: Университет «Синергия», 2020. - 316 с.

Нормативно-правовые акты:

10. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 01.07.2021, с изм. от 08.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022): http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/.

11. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 11.06.2021) "О защите прав потребителей": http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/?ysclid=l63i2whasf842197934.

12. Общероссийский классификатор продукции по видам экономической деятельности" (утв. Приказом Росстандарта от 31.01.2014 N 14-ст):http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163703/?ysclid= l63i9wl1jl591256188.

13. Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/?ysclid=l63id8h0fb135221261.

14. Федеральный Закон «О техническом регулировании» от 27.12.2002 № 184-ФЗ http://www.consultant.ru/popular/techreg/.

15. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 N 135-ФЗ (в последней редакции) http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/

16. Приказ ФНС России от 09.12.2021 N ЕД-7-26/1065@ «Об утверждении форматов электронной транспортной накладной, электронной сопроводительной ведомости и электронного заказ-наряда» (Зарегистрировано в Минюсте России 30.12.2021 N 66731). Документ предоставлен Справочно-правовой системой Консультант плюс URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_405514/ГОСТ Р

17. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству (утв. постановлением Госарбитража СССР от 15.06.1965 N П-6) (ред. от 23.07.1975, с изм. от 22.10.1997) http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_136662/

18. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству (утв. Постановлением Госарбитража СССР от 25.04.1966 N П-7) (ред. от 23.07.1975, с изм. от 22.10.1997)

Российские журналы:

1. Торгово-экономический журнал»: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

2. «Продавать! Техника продаж»: Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

3. «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно

4. «Современная торговля»: Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

5. «Управление магазином»: Издательство «Имидж-Медиа» (http://www.trademanagement.ru/), периодичность – ежемесячно.

6. «Управление продажами» (https://www.grebennikoff.ru/product/4/), периодичность - 4 раза в год.

7. «Современная конкуренция» http://moderncompetition.ru/r/about/events/: Издательство Университет периодичность - 4 раза в год

8. Логистика сегодня / гл. ред. Сергеев Виктор Иванович; учред. ООО «Издательский Дом «Гребенников». - Москва: ООО «Издательский Дом «Гребенников»/ https://grebennikon.ru/journal-17.html#volume2022-2

9. Контроль качества продукции: журнал для производителей продукции и

экспертов по качеству / гл. ред. О. М. Розенталь ; учред. и изд. РИА «Стандарты и качество». – Москва : РИА «Стандарты и качество» / https://biblioclub.ru/index.php?page=journal_red&jid=683675.

10. Методы менеджмента качества: международный ежемесячный журнал для профессионалов в области качества / изд. ООО «РИА «СТАНДАРТЫ И КАЧЕСТВО» ; гл. ред. М. В. Екатеринин ; учред. Всероссийская организация качества, ООО «РИА «Стандарты и качество». – Москва : РИА «Стандарты и качество» / https://biblioclub.ru/index.php?page=journal_red&jid=618994.

11. «Маркетинг и маркетинговые исследования»/ гл. ред Скоробогатых Ирина Ивановна; учред. ООО «Издательский Дом «Гребенников». - Москва: ООО «Издательский Дом «Гребенников» /https://grebennikon.ru/journal-3.html#volume2022-3

12. Управление продажами/ гл. ред Чинарьян Рубен Арташесович; учред. ООО «Издательский Дом «Гребенников». - Москва: ООО «Издательский Дом «Гребенников»/https://grebennikon.ru/journal-4.html#volume2022-2

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» https://e.lanbook.com/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

Интернет-ресурсы:

№ п/п	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Федеральная служба государственной статистики.	http://www.gks/ru
2.	Мониторинг экономических показателей	http://www.budgetrf.ru
3.	Деловая пресса	http://www.businesspress.ru
4.	Новости и технологии торгового бизнеса.	http://www.torgrus.ru
5.	Официальный сайт Министерства промышленности и торговли РФ	http://minpromtorg.gov.ru/
6.	Официальный сайт Департамента торговли и услуг	http: www.dtu.mos.ru
7.	Интернет журнал об аналитике и практике торговли и взаимоотношениях с клиентами	http://www.business.ru/
8.	Информационный портал «Коммерсант»	http://www.kommersant.ru
9.	Российская торговля	http://www.rtpress.ru
10.	Портал для поставщиков и продавцов	http://www.retail.ru
11.	Информационный портал технологии магазиностроения	http://www.shop-academy.com
12.	Журнал «Ритейлер»	http://www.retailer.ru
13.	1С:Управление торговлей 8» 1С:WMS Логистика. Управление складом	https://solutions.1c.ru/catalog/wms4/features

14.	Онлайн-курс Визуализация данных и основы работы в Tableau	https://stepik.org/course/92012/promo

Приложения

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Директор колледжа
«МосТех»

_____
(ФИО, подпись)

Индивидуальное задание
по производственной практике (преддипломной)
обучающегося группы _____
шифр и номер группы

_____
(Ф.И.О.)

№ п/п	Виды работ	Период выполнения работ[1]
1.	**Ознакомительная лекция, включая инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.** Пройти инструктивное совещание с ответственным лицом от Профильной организации, на котором ознакомиться с кругом обязанностей по определенным видам работ, связанным с будущей профессиональной деятельностью, а также уточнить правила в отношении субординации, внешнего вида, внутреннего трудового распорядка и режима конфиденциальности. Пройти инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов (в случае медицинских противопоказаний к выполнению определенных видов деятельности – принести подтверждающую справку из медицинского учреждения).	
2.	**Составление организационной характеристики предметной области и предприятия – объекта практики,** которое обучающемуся предстоит анализировать в соответствии с индивидуальным заданием на дипломную работу. ***Общая информация об организации и организационной структуре торгового предприятия – объекта практики.*** Необходимо рассмотреть следующие вопросы: – дать характеристику торгового (оптового, розничного) предприятия: вид и сферу деятельности, организационно-правовую форму, специализацию, лицензирование торговой деятельности по отдельным группам товаров, экономику района деятельности торгового предприятия; рынки, на которых действует торговая организация, диапазон цен на рынке, соотношение спроса и предложения; – дать характеристику внешней среды (наименование банков, где обслуживается предприятие, перечень поставщиков, с указанием вида ресурса и объема поставок, установить ведущих заказчиков по	

[1] *Сроки организации практической подготовки определяются учебным планом в соответствии с календарным учебным графиком.*

№ п/п	Виды работ	Период выполнения работ[1]
	основному виду деятельности); – рассчитать показатели инфраструктуры коммерческой деятельности: o показатели материально-технической базы торговли (численность, размер, уровень технической оснащенности исследуемого предприятия); o показатели развития, специализации и концентрации материально-технической базы исследуемого предприятия; – изучить (принять участие) в подготовке и организации проведения добровольной сертификации услуг. ***Система управления персоналом.*** Необходимо рассмотреть следующие вопросы: – изучить организационную структуру управления с указанием отделов, должностей и местонахождения руководящего персонала; – описать кадровый потенциал предприятия и его формирование, в том числе: o профессиональный состав, квалификационный и образовательный уровень кадров (по категориям персонала); o систему материального и морального стимулирования; o функции персонала разных категорий, занятых на предприятии; o систему работы с кадрами (ротация, повышение квалификации, подготовка и переподготовка кадров, работа с резервом на движение и др.); o методы повышения эффективности труда. ***Информационное обеспечение коммерческой деятельности.*** Необходимо рассмотреть следующие вопросы: – коммуникации между уровнями управления и подразделений; – коммуникации между предприятием и внешней средой (органы государственного регулирования, потребители, поставщики и др.); – документооборот предприятия и его характеристику; – способы защиты коммерческой тайны.	
3.	**Сбор информации об объекте практики и анализ содержания источников.** ***Общая экономическая характеристика предприятия.*** Необходимо проанализировать технико-экономические показатели деятельности предприятия за три предшествующих года: *Показатели товарооборота:* o портфель заказов; o показатели объема реализованных населению услуг; o показатели структуры товарооборота; o показатели динамики товарооборота; o показатели товарных запасов (объема, структуры и динамики); *Показатели статистики, финансов и кредита:* o показатели объема, структуры и динамики уставного капитала; o показатели объема, структуры, динамики и эффективности использования собственных и привлеченных средств;	

№ п/п	Виды работ	Период выполнения работ[1]
	○ показатели объема, динамики и эффективности использования оборотных средств; ○ показатели ликвидности; ○ показатели оценки финансового (кредитного) риска; ○ показатели страхования коммерческих предприятий. *Показатели эффективности коммерческой деятельности:* ○ показатели объема, структуры и динамики прибыли; ○ показатели уровня рентабельности и его динамики; ○ показатели объема, структуры и динамики издержек обращения и их относительного уровня; ○ показатели товарооборачиваемости.	
4.	**Экспериментально-практическая работа, углубление первоначального практического опыта, развитие общих и профессиональных компетенций, полученных в процессе теоретического обучения.** ***~ В случае, если предметная область исследования дипломной работы в рамках освоения ВД 1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, необходимо собрать материал и представить полученную информацию в отчете о прохождении практики по следующим вопросам:*** ***Анализ коммерческой деятельности предприятия.*** *Организация коммерческих и хозяйственных связей, порядок ведения договорной работы на предприятии.* Необходимо рассмотреть следующие вопросы: – изучить и проанализировать основные этапы договорной работы; – изучить организацию заключения договоров на предприятии; – изучить порядок учета и исполнения договоров, взыскания штрафных санкций и убытков. *Осуществление закупок товаров.* Необходимо рассмотреть следующие вопросы: – изучить содержание работ по закупке товаров: ○ выявить и проанализировать источники закупки товаров, ○ определить спрос покупателей, провести анкетный опрос покупателей с целью изучения спроса на конкретный товар и проанализировать полученные материалы; ○ изучить порядок закупки товаров на торговом предприятии; ○ изучить условия взаимодействия с конкретными поставщиками; ○ принять участие в формировании и предоставлении заказов поставщикам или заключении с ними договоров, ○ принять участие в осуществлении контроля за поставками и ведением претензионной работы, ○ изучить методы стимулирования сбыта у поставщиков. *Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.* Необходимо рассмотреть следующие вопросы: – организацию доставки товаров на склад (магазин); – используемые на торговом предприятии виды транспорта, типы транспортных средств;	

№ п/п	Виды работ	Период выполнения работ[1]
	– методы доставки товаров на торговое предприятие и виды используемых маршрутов; – принять участие в организации доставки товаров от поставщика (или отгрузки товаропроизводителю) и ознакомиться с транспортно-экспедиционными операциями на этапах отправления и приемки товаров, при доставке их автомобильным и железнодорожным транспортом. *Система хранения и переработки товаров.* Необходимо рассмотреть следующие вопросы: – дать характеристику устройства и планировки торгового, складского помещения; – рассчитать показатели эффективности использования торговой, складской площади и оборудования; – изучить порядок применения автоматизированной системы идентификации товаров; – проанализировать техническую оснащенность предприятия, оснащенность специальным программным обеспечением персональных компьютеров; – ознакомиться с комплексом операций, связанных с подготовкой к приемке и приемкой товаров, размещением их на хранение, организацией хранения и подготовкой к отпуску товарополучателям (для предприятий оптовой торговли); – принять участие в приемке товаров на склад (в магазин), выполнить проверку товаров по количеству и качеству, оформить приемо-сдаточные документы, регистрацию принятых товаров; – изучить принципы хранения товаров: планирование складской площади, размещение; – рассчитать технико-экономические показатели работы склада. *Ознакомление с организацией сбытовой деятельности.* Необходимо рассмотреть следующие вопросы: – изучить организацию работ по продаже товаров методами, существующими на предприятии и способствующими увеличению товарооборота и прибыли; – ознакомиться с видами дополнительных услуг, оказываемых покупателям; – ознакомиться с оформлением документов и учетом товаров в процессе продажи; – охарактеризовать технологический процесс на торговом предприятии (в виде схемы); – проанализировать использование в магазине инструментов мерчандайзинга: правила выкладки, расположение отделов, атмосфера в магазине, использование внутримагазинной рекламы и т.д. ***~ В случае, если предметная область исследования дипломной работы в рамках освоения ВД 2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, необходимо собрать материал и представить полученную информацию в отчете о прохождении практики по следующим вопросам:*** ***Организация экономической и маркетинговой деятельности торгового предприятия.***	

№ п/п	Виды работ	Период выполнения работ[1]
	Изучение рынка товаров и услуг предприятия. Необходимо рассмотреть следующие вопросы: – выявить методы изучения и прогнозирования покупательского спроса; – изучить порядок определения целевых сегментов рынка (приоритетность различных сегментов рынка) и их состав, характеристику основных групп покупателей; – дать характеристику сегмента рынка торгового предприятия; – дать характеристику клиентов и конкурентов; Рассчитать показатели, характеризующие тип рынка: o товарное предложение; o покупательский спрос; o соотношение товарного предложения и покупательского спроса; o емкость рынка; o насыщенность рынка; o показатели уровня монополизации рынка; o показатели уровня конкуренции рынка; o показатели экономического и коммерческого рынка; o показатели сегментации рынка; – составить прогноз продаж товаров, конъюнктуры товарных рынков; – ознакомиться с позиционированием предприятия, товара. *Ценовая политика предприятия.* Необходимо рассмотреть следующие вопросы: – изучить стратегию ценообразования, факторы, определяющие решения по ценам, цены на производимую продукцию, метод их формирования; – рассчитать показатели рыночных цен и тарифов на товары и услуги: o показатели структуры розничных цен; o показатели динамики розничных цен; o показатели ценовой конкуренции. *Продвижение товаров и услуг предприятия.* Необходимо рассмотреть следующие вопросы: – изучить инструменты продвижения товаров и услуг предприятия (реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью, личная продажа); – рассчитать эффективность использования инструментов продвижения товаров. ***~ В случае, если предметная область исследования дипломной работы в рамках освоения ВД 3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров, необходимо собрать материал и представить полученную информацию в отчете о прохождении практики по следующим вопросам:*** ***Формирование ассортимента, оценка качества и маркировка товаров на предприятии.*** *Ассортиментная политика предприятия и направления его ассортиментной стратегии.*	

№ п/п	Виды работ	Период выполнения работ[1]
	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: – изучить ассортимент товаров и услуг предприятия и его характеристики; – изучить принципы и факторы, влияющие на формирование ассортимента на предприятии и источники товароснабжения; – периодичность и причины изменения ассортимента; – ознакомиться с управлением товарными запасами на предприятии (информация о состоянии товарных запасов, использование ее для правильного определения объема закупок); – проанализировать показатели формирования ассортимента товаров (коэффициенты полноты и стабильности ассортимента). *Оценка качества товаров.* Необходимо рассмотреть следующие вопросы: – установить порядок приемки партии товаров по качеству; – принять участие в оценке качества товаров в соответствии с нормативными документами; – установить условия, сроки хранения, санитарно-эпидемиологические требования к товарам с целью обеспечения их сохраняемости; – определить возможное количество товарных потерь по группе товаров. – разработать мероприятия по предупреждению и снижению товарных потерь на предприятии; – определить соответствие содержания сопроводительных документов и информации на маркировке товара; o заполнить график учета санитарно – эпидемиологического состояния товаров и упаковки (группы по выбору).	
5.	**Сбор, обобщение и систематизация материалов, необходимых для написания дипломной работы.** *Выполнить работы, связанные с дипломной работы:* o Изучить информационные, справочно-правовые системы, документы и нормативные акты, практические ситуации по теме дипломной работы; o Раскрыть сущность базовых понятий и методик согласно теме дипломной работы; o Систематизировать собранный нормативный и фактический материал; o Выявить проблемные вопросы коммерческой деятельности, входящие в предмет исследования дипломной работы. Сформулировать предложения по решению выявленных проблем. Представить полученную информацию в отчете о прохождении практики; o Обобщить изученные литературные источники по теме дипломной работы.	
6.	**Оформление отчетных документов о прохождении практики и экспертная оценка результатов ее прохождения.** *Оформить отчет по практике в формате презентации PowerPoint,* содержащий базовую и информационно-вспомогательную информацию, согласно Приложению 1. *Оформить справку*, заверенную подписью и печатью (при наличии) ответственного лица от Профильной организации,	

№ п/п	Виды работ	Период выполнения работ[1]
	содержащую сведения о прохождении практики. Разместить полностью оформленный комплект отчетной документации по практике в электронной информационно-образовательной среде Института на платформе lms.synergy.ru в формате .pdf руководителю практики от Образовательной организации для экспертной оценки результатов ее прохождения.	

Обучающийся индивидуальное задание получил: _____ _____
(подпись) (расшифровка)

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Аттестационный лист

_____,
(Ф.И.О. обучающегося)

обучающий(ая)ся группы _____ по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**, успешно прошел(ла) **производственную практику (преддипломную)** в объеме _____ часов[2] с «___» _____ 20__ года по «___» _____ 20__ года[3]

I. <u>Заключение-анализ результатов освоения программы практики:</u>

Индивидуальное задание по производственной практике (преддипломной) обучающимся (нужное отметить √):

- ☐ выполнено;
- ☐ выполнено не в полном объеме;
- ☐ не выполнено;

Работа с источниками информации (нужное отметить √):

Обучающийся:

- ☐ осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, которые могут быть использованы при написании дипломной работы);
- ☐ осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, которые частично могут быть использованы при написании дипломной работы);
- ☐ не осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, или данные материалы не могут быть использованы при написании дипломной работы);

Владение материалом по производственной практике (преддипломной) (нужное отметить √):

Обучающийся:

- ☐ умело анализирует полученный во время практики материал;
- ☐ анализирует полученный во время практики материал;
- ☐ недостаточно четко и правильно анализирует полученный во время практики материал;
- ☐ неправильно анализирует полученный во время практики материал;

Задачи, поставленные на период производственной практики (преддипломной), обучающимся (нужное отметить √):

- ☐ решены в полном объеме;
- ☐ решены в полном объеме, но не полностью раскрыты;
- ☐ решены частично, нет четкого обоснования и детализации;
- ☐ не решены;

---

[2] *Объем часов указывается из расчета 36 часов в неделю. Срок организации практической подготовки – 4 недели, что составляет 144 часа.*

3 Сроки организации практической подготовки определяются учебным планом в соответствии с календарным учебным графиком.

Спектр выполняемых обучающимся функций в период прохождения производственной практики (преддипломной) (нужное отметить √):

- ☐ соответствует профилю подготовки и тематике дипломной работы;
- ☐ в основном соответствует профилю подготовки и тематике дипломной работы;
- ☐ частично соответствует профилю подготовки и тематике дипломной работы;
- ☐ не соответствует профилю подготовки и тематике дипломной работы;

Ответы на вопросы по производственной практике (преддипломной) (нужное отметить √):

Обучающийся:

- ☐ дает аргументированные ответы на вопросы;
- ☐ дает ответы на вопросы по существу;
- ☐ дает ответы на вопросы не по существу;
- ☐ не может ответить на вопросы;

Оформление обучающимся отчета по производственной практике (преддипломной) (нужное отметить √):

- ☐ отчет о прохождении производственной практики оформлен правильно;
- ☐ отчет о прохождении производственной практики оформлен с незначительными недостатками;
- ☐ отчет о прохождении производственной практики оформлен с недостатками;
- ☐ отчет о прохождении производственной практики оформлен неверно.

Аттестуемый продемонстрировал владение следующими общими и профессиональными компетенциями:

Код	Содержание компетенции	Уровень освоения обучающимся (нужное отметить √)*
Общие компетенции		
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	☐ высокий ☐ средний ☐ низкий
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	☐ высокий ☐ средний ☐ низкий
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	☐ высокий ☐ средний ☐ низкий
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	☐ высокий ☐ средний ☐ низкий
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	☐ высокий ☐ средний ☐ низкий

Код	Содержание компетенции	Уровень освоения обучающимся (нужное отметить √)*
ОК 06.	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения	□ высокий □ средний □ низкий
ОК 07.	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	□ высокий □ средний □ низкий
ОК 08.	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности	□ высокий □ средний □ низкий
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	□ высокий □ средний □ низкий
Профессиональные компетенции		
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	□ высокий □ средний □ низкий
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	□ высокий □ средний □ низкий
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.	□ высокий □ средний □ низкий
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	□ высокий □ средний □ низкий
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	□ высокий □ средний □ низкий
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	□ высокий □ средний □ низкий
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	□ высокий □ средний □ низкий
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	□ высокий □ средний □ низкий
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	□ высокий □ средний □ низкий

Код	Содержание компетенции	Уровень освоения обучающимся (нужное отметить √)*
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	□ высокий □ средний □ низкий
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.	□ высокий □ средний □ низкий
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	□ высокий □ средний □ низкий
ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	□ высокий □ средний □ низкий
ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.	□ высокий □ средний □ низкий
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	□ высокий □ средний □ низкий
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.	□ высокий □ средний □ низкий
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	□ высокий □ средний □ низкий
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	□ высокий □ средний □ низкий
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.	□ высокий □ средний □ низкий
ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	□ высокий □ средний □ низкий
ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.	□ высокий □ средний □ низкий
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.	□ высокий □ средний □ низкий
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество,	□ высокий

Код	Содержание компетенции	Уровень освоения обучающимся (нужное отметить √)*
	диагностировать дефекты, определять градации качества.	□ средний □ низкий
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	□ высокий □ средний □ низкий
ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.	□ высокий □ средний □ низкий
ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.	□ высокий □ средний □ низкий
ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.	□ высокий □ средний □ низкий

Примечание:

□ Высокий уровень – обучающийся уверенно демонстрирует готовность и способность к самостоятельной профессиональной деятельности не только в стандартных, но и во внештатных ситуациях.

□ Средний уровень – обучающийся выполняет все виды профессиональной деятельности в стандартных ситуациях уверенно, добросовестно, эффективно.

□ Низкий уровень – при выполнении профессиональной деятельности обучающийся нуждается во внешнем сопровождении и контроле.

II. Критерии и показатели оценивания результатов прохождения практики:

№ п/п	Наименование показателя	Максимальное количество баллов	Оценка качества выполнения каждого вида работ (в баллах)
1.	**Качество подобранного материала для проведения анализа**		
1.1.	Наличие источников информации в соответствии с индивидуальным заданием	5	
1.2.	Наличие актуальных первичных данных, материалов	5	
2.	**Качественная оценка проведенного анализа источников и собранных материалов**		
2.1.	Выполнение требований к содержательной части отчета, соответствие видов работы индивидуальному заданию	20	
2.2.	Оценка степени самостоятельности проведенного анализа	20	
2.3.	Оценка качества проведенного анализа собранных материалов, данных	20	
3.	**Выполнение общих требований к проведению практики**		
3.1.	Выполнение требований к	20	

№ п/п	Наименование показателя	Максимальное количество баллов	Оценка качества выполнения каждого вида работ (в баллах)
	экспериментально-практической работе в рамках углубленного ознакомления с направлениями работы в области организации и проведения коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях, выступающими предметной областью исследования в дипломной работе		
3.2.	Выполнение требований к оформлению отчета по практике в формате презентации PowerPoint, содержащего базовую и информационно-вспомогательную информацию по итогам ее прохождения	10	
	Итого:	100	

Замечания руководителя практики от Образовательной организации:

_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____

Руководитель практики
от Образовательной организации _____
(Ф.И.О.) *(подпись)*

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Директору колледжа
«МосТех»
_____*(Ф.И.О.)*

от _____
(Ф.И.О. ответственного лица
от Профильной организации)

СПРАВКА

Дана **_____** в том, что
(Ф.И.О. обучающегося полностью)
он(а) действительно проходил(а) **производственную практику (преддипломную)_____**
(наименование вида практики)
(4 недели) в
(количество недель)
_____
(наименование Профильной организации)

с «___» _____ 20__ г. по «___» _____ 20__ г.[4]
Обучающийся(аяся) _____ успешно прошел(а)
(фамилия, инициалы обучающегося)
инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов, после чего был(а) допущен(а) к выполнению определенных индивидуальным заданием видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

К должностным обязанностям и поставленным задачам в соответствии с индивидуальным заданием практикант относился добросовестно, проявляя интерес к работе. Порученные задания выполнил в полном объеме в установленные программой практики сроки.

Ответственное лицо от
Профильной организации
М.П. (при наличии) _____ _____
(Ф.И.О.) *(подпись)*

«___» _____ 20__ г.

[4] *Сроки организации практической подготовки определяются учебным планом в соответствии с календарным учебным графиком.*