

Краевой союз потребительских обществ «Крайпотребсоюз»

**Частное профессиональное образовательное учреждение
«Красноярский кооперативный техникум экономики, коммерции и права»**

СОГЛАСОВАНО

Заместитель директора
по практическому обучению
и безопасности образовательного процесса
_____ Каптурова С.А.
«___» _____ 2023 г.

УТВЕРЖДАЮ

Протокол Методического совета
№__ от «___» _____ 2023 г.
Заместитель директора по
научно-методической работе
_____ И.В. Минкевич
«___» _____ 2023 г.

РАССМОТРЕНО

Протокол заседания Цикловой комиссии
«Торгово-экономических дисциплин и
сервиса» №__ от «___» _____ 2023 г.
Председатель ЦК _____ А. А. Анникова

**Методические указания по выполнению отчета
по производственной практике**

ПМ 01. Организация и осуществление торговой деятельности

по специальности

38.02.08 Торговое дело

Красноярск 2023

Программа практики составлена на основании следующих нормативно-правовых документов:

1. Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования базовой подготовки по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства просвещения РФ от 19.07.2023 г. №548, по укрупненной группе специальностей 38.00.00 Экономика и управление
2. Программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело.
3. Учебного плана ЧПОУ «ККТЭКиП» специальности 38.02.08 Торговое дело.
4. Положения об учебной и производственной практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования

Составитель:

Рубан О.В., преподаватель торгово-технологических дисциплин

СОДЕРЖАНИЕ

Введение

Задания для производственной практики

Содержание заданий при прохождении практики

Приложения

ВВЕДЕНИЕ

Практика является обязательным разделом основной профессиональной образовательной программой по специальности (ОПОП). Она представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся. При реализации ОПОП СПО предусматриваются следующие виды практик: учебная и производственная.

Цель производственной практики на местах работы – закрепить теоретические знания, сформировать умения применять их в самостоятельной профессиональной деятельности, а также необходимые общекультурные и профессиональные компетенции.

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен обладать профессиональными компетенциями:

проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий; устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта; осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий; организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе цифровых технологий.

Практика студентов как вид учебной работы завершается защитой отчета по практике.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

МДК 01.01 Основы коммерческой деятельности

1. Организационно-правовая характеристика предприятия и организационная структура предприятия торговли.
2. Материально-техническая база торговой организации
3. Организация розничной продажи товаров в магазине
4. Организация хозяйственных связей торговой организации
5. Организация закупочной деятельности торгового предприятия
6. Выводы и предложения по улучшению коммерческой деятельности предприятия

МДК 01.02 Организация торговли
1. Организация торгово-технологического процесса в магазине.
2. Организация и технология приемки товаров.
3. Организация и технология хранения товаров в магазине.
4. Подготовка товаров к продаже и выкладка товаров в торговом зале.
5. Организация электронной торговли.
6. Организация торгового обслуживания покупателей в магазине.

СОДЕРЖАНИЕ ЗАДАНИЙ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ ПО МДК 01.01 ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Организационно-правовая характеристика и организационная структура предприятия.
2. Материально-техническая база торговой организации
3. Организация розничной продажи товаров в магазине
4. Организация хозяйственных связей торговой организации
5. Организация закупочной деятельности торгового предприятия
6. Выводы и предложения по улучшению коммерческой деятельности предприятия

1. Организационно-правовая характеристика и организационная структура предприятия

К рассмотрению подлежат следующие вопросы: основной вид деятельности, организационно-правовая форма организации, организационная структура, персонал торгового предприятия.

Опишите: Основной вид деятельности, тип, вид, место расположение, основные покупатели, режим работы торгового предприятия.

Нарисуйте организационную структуру торгового предприятия, обозначив взаимосвязь и соподчиненность специалистов. Пример организационного построения торгового предприятия представлен в виде следующего рисунка.

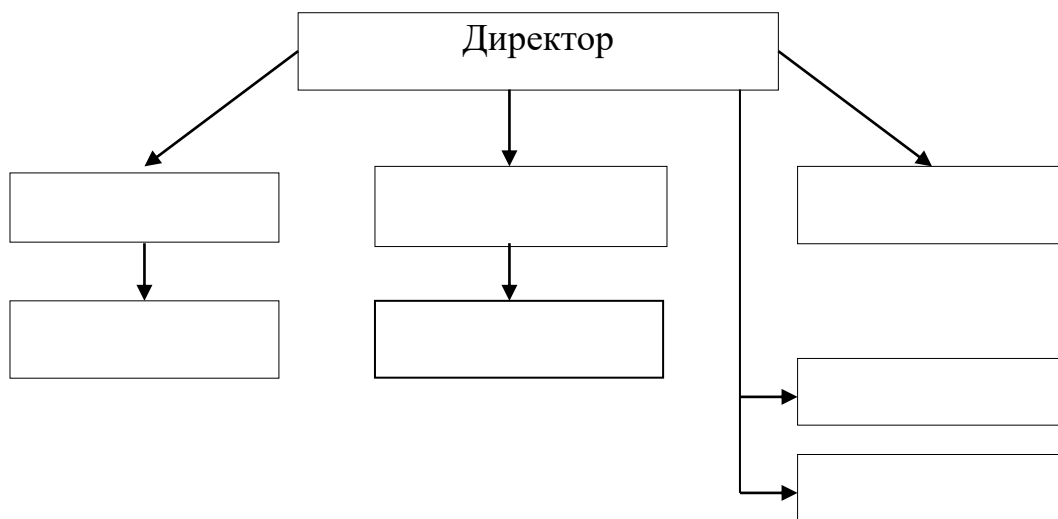


Рисунок - Организационная структура торгового предприятия

Распределите персонал торгового предприятия по категориям: административный, обслуживающий, вспомогательный. Опишите их функции согласно их должностным обязанностям.

Таблица - Характеристика персонала торгового предприятия

Персонал	Должность	Прошлый год		Отчетный год		Отклонение
		количество, чел	удельный вес, %	количество, чел.	удельный вес, %	
Административный						
Обслуживающий						
Вспомогательный						
Итого						

Сделайте выводы.

2. Материально-техническая база торговой организации

К рассмотрению подлежат следующие вопросы: Общая и торговая площадь магазина. Планировка торгового предприятия. Взаимосвязь помещений магазина. Эффективность использования площади торгового предприятия: расчет коэффициентов установочной, экспозиционной площади, емкости оборудования, сравнение их с нормативными значениями.

Начертите планировку магазина с обозначением торговых и неторговых помещений. Оценка соответствия помещений магазина требованиям обеспечения качества и безопасности реализуемых товаров и оказываемых услуг, создания условий для рационального выбора товаров потребителями.

Начертите планировку торгового зала.

Определите долю торговой площади в общей площади магазина, соответствие нормативному значению.

Рассчитайте установочную, выставочную площади торгового предприятия, емкость оборудования.

Коэффициент эффективности использования площади торгового предприятия:

$$K_{\text{эф}} = S_{\text{торг}} / S_{\text{общ}}$$

где $S_{\text{общ}}$ – общая площадь торгового предприятия, м^2

$S_{\text{торг}}$ – торговая площадь предприятия, м^2

Коэффициент установочной площади:

$$K_y = S_y / S_{\text{торг}}$$

где S_y – площадь, занятая под установку торгово-технологического оборудования, м^2

Коэффициент экспозиционной площади ($K_{\text{эт}}$) торгового зала:

$$K_{\text{эт}} = S_{\text{э}} / S_{\text{торг}}$$

где $S_{\text{э}}$ – экспозиционная площадь торгово-технологического оборудования, м^2 .

Коэффициент емкости оборудования:

$$K_e = S_{\text{э}} / S_y$$

Заполните таблицу.

Таблица - Расчет установочной и выставочной площадей в торговом предприятии

Наименование оборудования	Количество во	Размер	Количество полок	Установочная площадь, кв.м.	Выставочная площадь, кв.м.
Итого					

Сделать соответствующие выводы, в том числе вывод о соответствии полученных показателей нормативным значениям.

3. Организация розничной продажи товаров в магазине

К рассмотрению подлежат следующие вопросы: Методы розничной продажи товаров, применяемых в исследуемом торговом предприятии. Технология продажи.

Охарактеризуйте методы розничной продажи товаров, применяемых в исследуемом торговом предприятии.

Проанализируйте формирование оборота розничной торговли исследуемого предприятия

Таблица - Анализ оборота розничной торговли по структуре в действующих ценах

Товарные группы	Прошлый год		Отчетный год		Абсол. отклонение	Темп изменения, %
	сумма, тыс. руб	удельный вес, %	сумма, тыс. руб	удельный вес, %		
1. ...						
2. ...						
3.						
....						
Итого		100		100		

Сделайте соответствующие выводы.

4. Организация хозяйственных связей торговой организации

К рассмотрению подлежат следующие вопросы: Основные поставщики ресурсов организации. Критерии их выбора. Порядок заключения хозяйственных договоров. Оперативный учет и контроль выполнения договорных обязательств.

Составьте перечень основных поставщиков организации. Обозначьте основные критерии выбора поставщиков.

Ознакомьтесь с алгоритмом заключения договоров.

Изучите типовой договор поставки, его структуру. Запишите существенные условия договора поставки.

Опишите способы учета и контроля выполнения договорных обязательств.

Ознакомьтесь с порядком заключения договоров на ярмарках, выставках.

Таблица – Анализ источников поступления товаров в отчетном году

Поставщик, месторасположение	Производитель или посредник	Вид продукции	Вид договора

Сделайте соответствующие выводы.

5. Организация закупочной деятельности торгового предприятия

К рассмотрению подлежат следующие вопросы: Организация работы с поставщиками товаров. Технология закупки товаров. Специфика формирования заказа на поставку. Анализ формирования ассортимента. Показатели ассортимента.

Изучите порядок работы с поставщиками товаров, момент возобновления заказа, оформление заказа на поставку товаров от поставщиков.

Изучите закупочную документацию и опишите основные документы.

Проанализируйте структуру ассортимента торгового предприятия.

Проведите анализ структуры, устойчивости, новизны ассортимента. Расчет коэффициентов устойчивости, новизны ассортимента. Анализ структуры ассортимента.

Таблица – Анализ структуры ассортимента

Товарные группы	Количество разновидностей, предусмотренное ассортиментным перечнем	Удельный вес, %	Количество новых разновидностей товаров, ед.	Коэффициент новизны
Итого				

Сделайте соответствующие выводы.

Рассчитайте коэффициент обновления товаров в целом по магазину.

Коэффициент обновления товаров:

$$K_{обн} = \frac{A_n}{A_{общ}}$$

где A_n - количество новых ассортиментных позиций;

$A_{общ}$ – общее количество ассортиментных позиций.

Проанализируйте устойчивость ассортимента торгового предприятия, заполните таблицу.

Таблица - Анализ устойчивости ассортимента торгового предприятия

Товарные группы	Количество разновидностей, предусмотренное ассортиментным перечнем	Фактическое количество разновидностей на момент проверки			Среднее количество разновидностей	Коэффициент устойчивости ассортимента
		проверка 1	проверка 2	проверка 3		

Итого						
-------	--	--	--	--	--	--

Сделайте соответствующие выводы.

Коэффициент устойчивости ассортимента:

$$K_y = \left(\frac{A_1}{A} + \frac{A_2}{A} + \frac{A_m}{A} \right) / n,$$

где A_1 – количество ассортимента на момент проверки;

A – количество ассортимента предусмотренного для торгового предприятия;

n – количество проверок.

6. Выводы и предложения по улучшению коммерческой деятельности торгового предприятия

СОДЕРЖАНИЕ ЗАДАНИЙ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ ПО МДК 01.02 Организация торговли

1. Организация торгово-технологического процесса в магазине.
2. Организация и технология приемки товаров.
3. Организация и технология хранения товаров в магазине.
4. Подготовка товаров к продаже и выкладка товаров в торговом зале.
5. Организация электронной торговли, применение электронных технологий.
6. Организация торгового обслуживания покупателей в магазине.

1. Организация торгово-технологического процесса в магазине

К рассмотрению подлежат следующие вопросы: Содержание и схемы торгово-технологического процесса в магазине. Планировка магазина. Взаимосвязь помещений магазина. Характеристика основных помещений торгового предприятия.

Запишите тип и вид предприятия торговли, охарактеризуйте торговое здание, запишите требования, предъявляемые к торговым зданиям, их соблюдение и соответствие безопасности, организации рационального торгово-технологического процесса.

Нарисуйте схему (схемы) торгово-технологического процесса с учетом физико-химических свойств товаров или их вида (продовольственные/непродовольственные)

Начертите планировку магазина с обозначением торговых и неторговых помещений. Оцените соответствие помещений магазина требованиям обеспечения качества и безопасности реализуемых товаров и оказываемых услуг, создания условий для рационального выбора товаров потребителями.

Охарактеризуйте основные помещения торгового предприятия. Сделайте выводы о взаимосвязи помещений магазина с точки зрения осуществления торговых и технологических операций.

2. Организация и технология приемки товаров

К рассмотрению подлежат следующие вопросы: Приемка товаров по количеству и качеству в магазине. Документальное оформление результатов приемки товаров. Ответственные за приемку товаров. Подготовка рабочей зоны для приемки товаров.

Изучите приемку товаров по количеству и качеству в магазине.

Изучите документальное оформление результатов приемки товаров.

Обозначьте ответственных за приемку товаров.

Изучите процесс подготовки рабочей зоны для приемки товаров.

3. Организация и технология хранения товаров в магазине

К рассмотрению подлежат следующие вопросы: Особенности размещения товаров на хранение. Создание условий хранения. Соблюдение оптимальных режимов хранения. Способы хранения.

Изучите организацию и технологию хранения товаров в магазине, заполните таблицу

Таблица – Способы и условия хранения товаров в магазине

Товарные группы	Место хранения	Способ хранения	Условия хранения

4. Подготовка товаров к продаже и выкладка товаров в торговом зале

К рассмотрению подлежат следующие вопросы: Характеристика основных операций предпродажной подготовки товаров с учетом их особенностей. Общие и специальные операции по подготовке различных товаров к продаже. Ответственные за подготовку товаров к продаже.

Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Особенности применения правил мерчандайзинга.

Напишите особенности подготовки продовольственных и непродовольственных товаров в магазине, выделяя общие и специальные операции.

Товарные группы	Общие операции	Специальные операции
Продовольственные товары, в том числе: -		
Непродовольственные товары, в том числе: -		

Изучите размещение и выкладку товаров в торговом зале. Особенности применения правил мерчандайзинга.

Нарисуйте планировку торгового зала с указанием месторасположения товарных групп. Обозначьте правило «золотого треугольника» и маршрут передвижения покупателей в торговом зале.

5. Организация электронной торговли

К рассмотрению подлежат следующие вопросы: Особенности применения современных электронных технологий при организации продажи товаров и оказания торговых услуг. Электронные технологии, применяемые в торговой организации, в том числе электронной закупки и продажи товаров.

Изучите и запишите электронные (цифровые) технологии, используемые в торговой компании.

Изучите технологию электронной закупки. Запишите порядок организации закупки товаров в исследуемом магазине.

Изучите электронные (цифровые) технологии, используемые при организации продажи товаров и оказания торговых услуг.

6. Организация торгового обслуживания покупателей в магазине

К рассмотрению подлежат следующие вопросы: Особенности обслуживания покупателей. Технология продажи товаров. Организация дополнительного обслуживания покупателей. Характеристика дополнительных услуг в магазине. Определение качества обслуживания по мнению покупателей и расчет коэффициента качества обслуживания. Книга отзывов и предложений в магазине. Правила продажи отдельных видов товаров. Выводы и предложения по улучшению торгового обслуживания покупателей.

Проанализируйте качество и культуру обслуживания покупателей в магазине.

Таблица - Определение качества обслуживания по мнению покупателей

Оценка	Количество покупателей давших оценку	Удельный вес, %
Отлично		
Хорошо		
Удовлетворительно		
Неудовлетворительно		
Итого		

Определите коэффициент мнения покупателей о качестве обслуживания в исследуемом магазине:

$$K_{мн} = (K_5 + K_4) / K_{опр},$$

где K_5 – количество опрошенных покупателей оценивших культуру и качество обслуживания на «отлично»;

K_4 – количество опрошенных покупателей оценивших культуру и качество обслуживания на «хорошо»;

$K_{опр}$ – общее количество опрошенных покупателей.

Запишите недовольства покупателей, которые оценили качество и культуру обслуживания «Неудовлетворительно»

Сделайте вывод о соблюдении Правил торговли в данном магазине.

Изучите торговые услуги, предоставляемые покупателям в магазине. Обратите внимание на методы контроля за качеством и безопасностью услуг торговли. Результаты оформите в таблицу.

Таблица – Анализ дополнительного обслуживания покупателей

Услуги торговли	Содержание услуг
1. Реализация товаров	
2. Оказание помощи покупателю в совершении покупки и при ее использовании	
3. Информационно – консультационные услуги	
4. Создание удобств покупателям	

Сформулируйте и запишите основные выводы и предложения по улучшению торгового обслуживания покупателей.

Краевой союз потребительских обществ «Крайпотребсоюз»
Частное профессиональное образовательное учреждение
«Красноярский кооперативный техникум экономики, коммерции и права»

ОТЧЕТ

по производственной практике

ПМ 01. Организация и осуществление торговой деятельности

по специальности 38.02.08 Торговое дело

Выполнил студент гр. _____

_____ (Фамилия И.О.)

Руководитель практики
от учебного заведения

_____ Рубан О. В.

Красноярск 202__

СОДЕРЖАНИЕ

МДК 01.01 Основы коммерческой деятельности

1. Организационно-правовая характеристика предприятия и организационная структура предприятия торговли.....
2. Материально-техническая база торговой организации.....
3. Организация розничной продажи товаров в магазине.....
4. Организация хозяйственных связей торговой организации.....
5. Организация закупочной деятельности торгового предприятия.....
6. Выводы и предложения по улучшению коммерческой деятельности торгового предприятия.....

МДК 01.02 Организация торговли

1. Организация торгово-технологического процесса в магазине.....
2. Организация и технология приемки товаров.....
3. Организация и технология хранения товаров в магазине.....
4. Подготовка товаров к продаже и выкладка товаров в торговом зале....
5. Организация электронной торговли.....
6. Организация торгового обслуживания покупателей в магазине.....