

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ

на практику

Специальность: 38.02.04 Коммерция

ФИО студента Мясникова Наталья Александровна

Вид практики: ПдП. Производственная (преддипломная) практика.
Коммерция. МВЕК.

Место прохождения практики: Общество с ограниченной ответственностью
"АМПЕРСОЛЮШЕНС"

ПЕРЕЧЕНЬ ЗАДАНИЙ

№ п/п	Формируемые компетенции	Содержание задания	Примерная продолжительность
1	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, 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	<ul style="list-style-type: none">• 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 фирма, 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, 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	1 день
10	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.9	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: <ul style="list-style-type: none">• организацию доставки товаров на склад (магазин);• используемые в торговом предприятии виды транспорта, типы транспортных средств;• методы доставки товаров в 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	2 дня

		автомобильным и железнодорожным транспортом.	
11	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 1.8, ПК 1.9, Пк 1.10	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 оснащённость предприятия, оснащённость 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.	2 дня
12	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 1.5, ПК 1.6	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: • изучить организацию работ по продаже товаров методами, существующими в 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 в торговом предприятии(в виде схемы) • проанализировать использование в магазине инструментов мерчендайзинга: правила выкладки, расположение отделов, атмосфера в магазине, использование вну тримагазинной рекламы и т.д.	2 дня
13	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3	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	2 дня

		объема закупок); Проанализировать показатели формирования ассортимента товаров (коэффициенты полноты и стабильности ассортимента).	
14	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: • установить порядок приемки партии товаров по качеству; • принять участие воценка 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).	2 дня
15	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12	Выполнение работ, связанных с выполнением выпускной квалификационной (дипломной) работы – изучение литературных источников по теме ВКР; – раскрытие сущности базовых понятий и методик согласно теме ВКР – анализ коммерческой деятельности в организации (согласно теме ВКР); – разработка предложений по совершенствованию коммерческой деятельности в организации	1 день
16	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12	– выполнить практические зачетные задания; – собрать и оформить приложения для дневника-отчета – оформить дневник-отчет согласно требованиям	1 день
2	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.9	Необходимо проанализировать технико-экономические показатели деятельности предприятия за три предшествующие года. Показатели товарооборота. Показатели эффективности коммерческой деятельности	2 дня
3	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 1.7	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	1 день

		персонала); • систему материального и морального стимулирования; • функции персонала разных категорий, занятых в предприятии; • систему работы с кадрами (ротация, повышение квалификации, подготовка и переподготовка кадров, работа с резервом на движение и др.); • методы повышения эффективности труда.	
4	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 1.7	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.	1 день
5	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: • выявить методы изучения и прогнозирования покупательского спроса; • изучить порядок определения целевых сегментов рынка (приоритетность различных сегментов рынка) и их состав, характеристика 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.	2 дня
6	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.9	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.	1 день
7	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12,	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: • изучить инструменты продвижения товаров и услуг предприятия Эреклама, стимулирование сбыта, связи с	1 день

	ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8	общественностью, личная продажа); Рассчитать эффективность использования инструментов продвижения товаров.	
8	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.4	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.	1 день
9	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.8, ПК 1.9	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;	2 дня

Дополнительные задания _____

(дополнительные задания направлены на учет особенностей организации - места практики студента)

Руководитель практики от организации _____ Гончаров С.С.

Руководитель практики от колледжа _____ Дьяченко Т.Ю.

Задание принято к исполнению:

Студент _____ «__» _____ 20__ г.