

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Солоненко Анна Александровна
Должность: Директор
Дата подписания: 14.05.2025 17:49:02
Уникальный программный ключ:
d9ba9a2cd160ab04271b457a037f8b3050e51



Федеральное агентство по рыболовству
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Астраханский государственный технический университет»
Дмитровский рыбохозяйственный технологический институт (филиал)
федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего образования
«Астраханский государственный технический университет»
Система менеджмента качества в области образования, воспитания, науки и инноваций сертифицирована
ООО «ДКС РУС» по международному стандарту ISO 9001:2015

ОТДЕЛЕНИЕ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

практики

Учебная практика

специальность


38.02.08 Торговое дело

п. Рыбное, Дмитровский г.о, Московская обл. - 2025 г.

Рабочая программа учебной практики разработана в соответствии с потребностями регионального рынка труда, работодателей и спецификой деятельности ДРТИ ФГБОУ ВО «АГТУ».

Организация-разработчик: Дмитровский рыбохозяйственный технологический институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Астраханский государственный технический университет» (ДРТИ ФГБОУ ВО «АГТУ»).

Разработчик:

Преподаватель высшей квалификационной категории  О.Н. Бортникова

Эксперт от работодателя:

Администратор магазина «Красное и Белое»  С.М. Свиридова

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании цикловой комиссии общепрофессиональных экономических и товароведных дисциплин и профессиональных модулей, протокол № 3 от «15» марта 2025 г.

Председатель цикловой комиссии  О.Н.Бортникова

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1 Цель и место практики в структуре образовательной программы

Основной целью учебной практики является закрепление теоретических знаний, практических умений и освоение навыков, полученных обучающимися при изучении междисциплинарных курсов соответствующих профессиональных модулей.

Учебная практика предусмотрена учебным планом специальности СПО 38.02.08 Торговое дело и реализуется в рамках профессиональных модулей ПМ.02 и ПМ.04 образовательной программы по основным видам деятельности:

ВД 2 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров

ВД 4 Освоение одной или нескольких профессий рабочих, должностей служащих.

Учебная практика является обязательной частью профессионального цикла образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности.

1.2. Планируемые результаты освоения практики

Результаты освоения учебной практики соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленными в матрице компетенций выпускника (приложение 1 ОП).

В ходе прохождения учебной практики обучающийся должен иметь следующие результаты подготовки:

ВД 2 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров

Компетенция	Уметь	Знать	Владеть навыками
ПК. 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.	<ul style="list-style-type: none"> - применять цифровые технологии кодирования и маркировки товаров в торговых процессах. - работать со специализированным программным обеспечением и оборудованием - оформлять и проверять документацию, связанную с кодированием и маркировкой товаров. - контролировать правильность нанесения кодов и их соответствие товарам. - осуществлять регистрацию и контроль прослеживаемости продукции с использованием цифровых систем. - анализировать 	<ul style="list-style-type: none"> - принципы и методы кодирования товаров в торговле. - системы кодирования и маркировки продукции. - нормативные требования к кодированию и маркировке товаров - цифровые технологии идентификации и прослеживаемости товаров - влияние кодирования и маркировки на логистику, складской учет и управление товарными запасами. - современные программные решения для автоматизированного учета и кодирования товаров. 	<ul style="list-style-type: none"> - навыками работы с электронными системами маркировки и учета товаров. - технологиями автоматизированного кодирования и идентификации товаров в торговле. - методами проверки правильности нанесения кодов и их считывания с использованием цифровых устройств. - инструментами цифрового документооборота для учета кодируемой продукции. - навыками анализа данных кодирования товаров для предотвращения ошибок и нарушений. - способами работы с базами данных и

	<p>соответствие кодирования требованиям законодательства и внутренним регламентам.</p> <p>- взаимодействовать с контролирующими органами и операторами маркировки при проведении проверок.</p>		<p>аналитическими системами для управления маркировкой и прослеживаемостью товаров.</p>
<p>ПК. 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.</p>	<p>- определять ассортиментную принадлежность товаров по их характеристикам, составу, назначению и нормативным документам.</p> <p>- анализировать товарные знаки, этикетки, штрих-коды и другую маркировочную информацию для идентификации продукции.</p> <p>- использовать нормативные документы, каталоги, классификаторы и цифровые системы учета товаров.</p> <p>- выявлять несоответствия товаров установленным требованиям и стандартам.</p> <p>- работать с документами, подтверждающими ассортиментную принадлежность товаров</p>	<p>- классификацию и ассортимент потребительских товаров по различным признакам</p> <p>- основные характеристики и свойства товаров, влияющие на их ассортиментную принадлежность.</p> <p>- нормативно-правовые акты, стандарты (ГОСТ, ТР ТС) и требования к классификации товаров.</p> <p>- современные методы и технологии идентификации потребительских товаров.</p> <p>- способы маркировки и кодирования товаров для определения их ассортиментной принадлежности.</p>	<p>- навыками экспертного анализа товаров по их ассортиментным характеристикам.</p> <p>-- методами классификации потребительских товаров на основе их свойств и назначения.</p> <p>- цифровыми технологиями идентификации и учета товаров</p> <p>- приемами работы с нормативной документацией и справочными материалами для идентификации продукции.</p> <p>- инструментами визуальной и инструментальной оценки потребительских товаров.</p>
<p>ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик</p>	<p>- организовывать процессы хранения и транспортировки товаров с учетом требований санитарных норм.</p>	<p>- основные факторы, влияющие на сохранность качества и количества товаров при хранении, транспортировке и</p>	<p>- навыками анализа рисков, влияющих на сохранность качества товаров.</p> <p>- методами организации</p>

<p>товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - оценивать состояние товаров на различных этапах товародвижения и принимать меры для предотвращения их порчи. - разрабатывать и применять меры по обеспечению сохранности продукции в зависимости от условий эксплуатации. - использовать оборудование и технологии для контроля параметров хранения - проводить проверку маркировки, упаковки и сопроводительной документации товаров. - взаимодействовать с контролирующими органами по вопросам соблюдения санитарных норм при обращении товаров. 	<p>реализации.</p> <ul style="list-style-type: none"> - требования санитарных норм и правил к условиям хранения и перевозки различных групп товаров. - влияние внешних факторов на состояние товаров. - методы контроля качества продукции на разных этапах товародвижения. - основные правила товарного соседства, упаковки и маркировки товаров. - современные системы учета и контроля товарных запасов, в том числе цифровые технологии мониторинга состояния товаров. 	<p>эффективного товарного учета и контроля на складах и в торговых предприятиях.</p> <ul style="list-style-type: none"> - технологиями работы с цифровыми системами учета и мониторинга состояния товаров - приемами контроля условий хранения и транспортировки товаров с использованием современных инструментов. - способами выявления и устранения нарушений санитарных норм и требований к товарообращению.
<p>ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - применять методы и инструменты для оценки качества товаров. - проводить органолептический, физико-химический и лабораторный анализ продукции. - идентифицировать фальсифицированные и некачественные товары. - оформлять результаты экспертизы в соответствии с установленными требованиями. - анализировать 	<ul style="list-style-type: none"> - основные характеристики качества потребительских товаров, их классификацию и ассортимент. - нормативно-правовые акты, стандарты и методики оценки качества товаров. - виды экспертиз потребительских товаров, их цели, задачи и порядок проведения. - методы инструментальной и органолептической оценки качества 	<ul style="list-style-type: none"> - навыками использования лабораторного оборудования и приборов для оценки качества товаров. - технологиями цифровой экспертизы и анализа продукции. - методами ведения документации по экспертизе качества товаров. - приемами визуальной и инструментальной диагностики качества потребительских товаров. - современными

	<p>маркировку, упаковку и сопроводительную документацию товаров.</p> <p>- работать с нормативными документами и классификаторами для оценки качества продукции.</p>	<p>товаров.</p> <p>- современные системы сертификации и стандартизации продукции.</p> <p>- порядок оформления результатов экспертизы и документации, подтверждающей качество товаров</p>	<p>системами контроля качества и сертификации продукции.</p>
<p>ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.</p>	<p>- анализировать спрос и предпочтения потребителей для формирования оптимального ассортимента.</p> <p>- применять инструменты искусственного интеллекта и цифровые технологии для управления ассортиментом.</p> <p>- определять наиболее эффективные товарные позиции и их ротацию в зависимости от рыночных условий.</p> <p>- использовать системы управления товарными запасами для контроля и оптимизации ассортимента.</p> <p>- разрабатывать ассортиментную матрицу с учетом сезонности, потребительских предпочтений и конкурентной среды.</p> <p>- оценивать эффективность внедрения цифровых решений в управление ассортиментом.</p>	<p>- принципы управления ассортиментом товаров, методы его формирования и оптимизации.</p> <p>- современные тенденции в ассортиментной политике торговых предприятий.</p> <p>- основы категорического менеджмента и методы анализа ассортимента.</p> <p>- роль искусственного интеллекта и цифровых технологий в управлении товарным ассортиментом.</p> <p>- автоматизированные системы анализа продаж, прогнозирования спроса и управления товарными запасами.</p> <p>- методы оценки эффективности ассортиментной политики.</p>	<p>- навыками работы с цифровыми платформами и программными комплексами для анализа и управления ассортиментом.</p> <p>- методику прогнозирования потребительского спроса с применением цифровых технологий.</p> <p>- инструментами искусственного интеллекта для автоматизированного анализа данных по продажам и предпочтениям покупателей.</p> <p>- технологиями оптимизации товарного запаса и предотвращения избыточных складских остатков.</p> <p>- приемами адаптации ассортиментной политики в зависимости от изменений рынка и покупательского поведения.</p>

ВД 4 Освоение одной или нескольких профессий рабочих, должностей служащих.

Компетенция	Уметь	Знать	Владеть навыками
ПК. 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	<ul style="list-style-type: none"> - применять цифровые и информационные технологии для сбора и анализа данных о потребностях покупателей. - обрабатывать и систематизировать информацию о спросе на товары и услуги с использованием торговых и аналитических систем. - понимать и оценивать потребности клиентов в процессе взаимодействия с ними в торговом зале, корректно информировать и рекомендовать товар. - взаимодействовать с другими участниками торгового процесса для точного анализа потребностей рынка. 	<ul style="list-style-type: none"> - основы товарного ассортимента и потребностей покупателей в торговом зале. - принципы работы с цифровыми и информационными системами для сбора и анализа данных о спросе и предпочтениях клиентов. - методы мониторинга потребительских предпочтений с использованием информационных технологий. - нормативные и правовые аспекты обработки данных клиентов и товарных потоков в рамках коммерческой деятельности. 	<ul style="list-style-type: none"> - работы с кассовыми и информационными системами для обработки данных о продажах и потребностях покупателей. - оперативно анализировать потребности покупателей на основе данных, полученных из цифровых источников - учета и документирования информации о спросе, предпочтениях клиентов и товарных позициях. - работы с системой обратной связи с клиентами для выявления потребностей и предпочтений покупательской аудитории.
ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	<ul style="list-style-type: none"> - осуществлять установление и поддержание деловых контактов с поставщиками и потребителями с использованием современных информационных и коммуникационных технологий. - применять инструменты искусственного интеллекта для оптимизации взаимодействия с клиентами и 	<ul style="list-style-type: none"> - принципы и методы установления хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг. - современные инструменты и технологии для налаживания и поддержания деловых отношений, включая использование искусственного интеллекта - особенности 	<ul style="list-style-type: none"> - работы с программными решениями для автоматизации коммуникации с поставщиками и клиентами - к ведению деловых переговоров с использованием цифровых инструментов для эффективной передачи и получения информации. - выявления потребностей

	<p>партнерами</p> <p>- проводить переговоры и устанавливать взаимовыгодные условия сотрудничества с поставщиками и покупателями товаров и услуг.</p> <p>- обрабатывать и анализировать запросы и потребности клиентов с использованием цифровых каналов связи.</p>	<p>коммуникации и ведения переговоров с поставщиками и потребителями в условиях цифровизации.</p> <p>- основы работы с программными продуктами для управления взаимодействием с контрагентами</p>	<p>клиентов и партнеров с использованием цифровых технологий и искусственного интеллекта для прогнозирования запросов.</p> <p>- работы с различными платформами и сервисами для построения и управления отношениями с контрагентами.</p>
<p>ПК. 1.3.</p> <p>Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.</p>	<p>- осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации в соответствии с нормативными требованиями и внутренними стандартами компании.</p> <p>- применять электронный документооборот для оформления и утверждения документов, включая электронную подпись и использование специализированных платформ для работы с документацией.</p> <p>- осуществлять проверку документов на соответствие законодательным и внутренним требованиям, а также на корректность оформления.</p> <p>- интегрировать и использовать сквозные цифровые технологии для эффективного ведения</p>	<p>- принципы и этапы подготовки закупочной документации, включая основные требования к оформлению и проверке документов.</p> <p>- нормативные и правовые требования, регулирующие процесс закупок и оформление соответствующих документов.</p> <p>- способы применения электронного документооборота и сквозных цифровых технологий для повышения эффективности работы с закупочной документацией.</p> <p>- основы работы с цифровыми платформами и системами для документооборота</p>	<p>- работы с системами электронного документооборота, платформами для работы с закупочными документами, включая создание, передачу и хранение документов в цифровом формате.</p> <p>- оперативно и точно оформлять, проверять и утверждать закупочные документы с применением электронных подписей и других цифровых инструментов.</p> <p>- использования цифровых технологий для автоматизации и улучшения процессов оформления и проверки закупочной документации.</p> <p>- эффективно работать с</p>

	закупочной документации и ее дальнейшего хранения и учета.		документацией в цифровом формате, обеспечивая безопасность и прозрачность всех этапов документооборота.
ПК. 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	<ul style="list-style-type: none"> - осуществлять подготовку всех необходимых документов для заключения внешнеторгового контракта - применять международные стандарты и законодательные требования при составлении контрактов и иных документов для внешней торговли. - подготавливать и проверять сопроводительные документы для выполнения условий внешнеторгового контракта - проводить переговоры с контрагентами для согласования условий контракта, формировать и утверждать условия договора. - использовать цифровые платформы и системы для эффективного оформления и мониторинга внешнеторговых контрактов. 	<ul style="list-style-type: none"> - основы внешней торговли, особенности заключения внешнеторговых контрактов - правовые и нормативные требования, регулирующие внешнеторговую деятельность и контрактные отношения между сторонами. - этапы подготовки внешнеторгового контракта - процедуры оформления и сопровождения внешнеторговых документов - использование цифровых технологий для оформления и контроля внешнеторговых контрактов. 	<ul style="list-style-type: none"> - подготовки и составления внешнеторговых контрактов с учетом всех юридических и коммерческих аспектов. - эффективно вести переговоры по условиям контракта, использовать юридическую терминологию и международные стандарты. - использовать современные цифровые инструменты для подготовки, подписания и отслеживания внешнеторговых контрактов. - работы с различными внешнеторговыми документами и системами для автоматизации документооборота в рамках внешней торговли. - контролировать выполнение обязательств сторон в рамках заключенного контракта и своевременно реагировать на изменения условий.
ПК. 1.5. Осуществлять контроль исполнения	<ul style="list-style-type: none"> - осуществлять контроль за соблюдением сроков 	<ul style="list-style-type: none"> - правовые и нормативные акты, регулирующие 	<ul style="list-style-type: none"> - систематического контроля исполнения всех

<p>обязательств по внешнеторговому контракту.</p>	<p>поставки и других обязательств сторон внешнеторгового контракта.</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять методы анализа и оценки выполнения условий контракта, выявлять возможные риски и отклонения от условий. - контролировать выполнение обязательств по качеству товара, услуг и соблюдению всех коммерческих и юридических требований. - взаимодействовать с контрагентами для получения необходимой информации и документальных подтверждений об исполнении обязательств. - использовать цифровые системы и платформы для мониторинга и контроля исполнения обязательств в реальном времени. 	<p>исполнение обязательств по внешнеторговым контрактам.</p> <ul style="list-style-type: none"> - процессы контроля выполнения условий контракта - методы и подходы к оценке исполнения обязательств сторон контракта. - важность соблюдения условий контракта для эффективного завершения сделки и предотвращения юридических рисков. - инструменты и системы для автоматизированного контроля за выполнением условий внешнеторговых контрактов. 	<p>аспектов внешнеторгового контракта</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать отклонения от условий контракта и оперативно предпринимать меры для их устранения. - работать с контрактными документами, сверяя их с фактическим исполнением обязательств. - использования специализированных программных продуктов для автоматизации контроля и отчетности по внешнеторговым контрактам. - формировать отчетность и проводить корректировки в случае несоответствий
<p>ПК. 1.6. Организовывать выполнение торговых технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - разрабатывать и внедрять эффективные торговые технологические процессы с учетом потребностей рынка и специфики организации. - осуществлять мониторинг, анализ и оптимизацию торговых операций с применением современных цифровых технологий для повышения их эффективности и 	<ul style="list-style-type: none"> - основы торговых технологических процессов - принципы и методы управления торговыми процессами с учетом технологических особенностей, нормативных актов и стандартов качества. - роль цифровых технологий в автоматизации и оптимизации торгового технологических 	<ul style="list-style-type: none"> - разработки и реализации торговых технологических процессов с учетом цифровых технологий для автоматизации операций, учета товаров и управления продажами. - интегрировать современные информационные системы и технологии в торговые

	<p>снижения затрат.</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять информационные технологии для автоматизации торгово-технологических процессов - осуществлять контроль за выполнением стандартов качества и безопасности товаров и услуг на каждом этапе торгово-технологического процесса. - проводить обучение и инструктаж сотрудников по новым технологиям и методам работы, обеспечивая бесперебойное выполнение торгово-технологических операций. 	<p>процессов</p> <ul style="list-style-type: none"> - принципы и методы планирования и контроля исполнения торговых операций с использованием современных информационных технологий. - нормативные требования к торговым процессам, включая санитарные правила, стандарты безопасности, требования к качеству обслуживания. 	<p>технологические процессы для повышения их гибкости и адаптивности.</p> <ul style="list-style-type: none"> - работать с современными программными средствами для управления торговыми и технологическими процессами. - анализа эффективности торговых операций и внедрения изменений, направленных на повышение производительности и удовлетворенности клиентов. - обеспечивать бесперебойную работу торговых процессов, включая контроль за сроками, качеством обслуживания и соблюдением нормативных стандартов.
<p>ПК. 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - применять различные методы и системы кодирования товаров в зависимости от специфики и требований бизнеса. - использовать цифровые технологии и инструменты для кодирования товаров - организовывать процесс кодирования и маркировки товаров - осуществлять контроль за соответствием кодировки товаров установленным 	<ul style="list-style-type: none"> - принципы и системы кодирования товаров - нормативные требования и стандарты для маркировки и кодирования товаров - современные цифровые технологии для идентификации и прослеживаемости товаров - процедуры кодирования товаров на разных этапах товародвижения, 	<ul style="list-style-type: none"> - работы с автоматизированными системами для кодирования и маркировки товаров - эффективно интегрировать цифровые технологии в процесс кодирования товаров для улучшения учета и логистики. - работать с кодами товаров, обеспечивая их правильное

	<p>стандартам и нормативам.</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять программное обеспечение для создания и сканирования кодов, анализа данных и контроля движения товаров в системе. 	<p>включая поставку, хранение и продажу продукции.</p> <ul style="list-style-type: none"> - роль и значение кодирования товаров для учета, контроля качества, предотвращения фальсификации и улучшения логистических процессов. 	<p>присвоение и использование на всех этапах товародвижения.</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализа эффективности системы кодирования и внесения корректировок для повышения точности учета и снижения ошибок. - обучать сотрудников организации правилам кодирования товаров и использованию цифровых технологий для идентификации и прослеживаемости продукции.
<p>ПК. 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - определять ассортиментную принадлежность товаров по их характеристикам, составу, назначению и другим признакам. - применять нормативные требования и классификаторы для идентификации товаров. - использовать цифровые и информационные технологии для классификации товаров. - анализировать и сопоставлять характеристики продукции в различных товарных группах. - документировать результаты 	<ul style="list-style-type: none"> - основные характеристики и свойства различных групп товаров. - нормативно-правовые акты и стандарты, регулирующие ассортимент и идентификацию товаров. - методы и критерии идентификации принадлежности товаров к определенной категории. - современные цифровые технологии, применяемые для идентификации и учета товаров. 	<ul style="list-style-type: none"> - работы с классификаторами и справочниками для определения принадлежности товара к определенной группе. - использование специализированных программных продуктов и баз данных для автоматизированной идентификации товаров. - владение методами анализа и сравнительного исследования товаров по их характеристикам. - работы с маркировкой, штрих-кодированием и другими способами

	идентификации товаров в соответствии установленными требованиями.		идентификации продукции. - консультировать клиентов и партнеров по вопросам идентификации и классификации товаров.
ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.	<ul style="list-style-type: none"> - оценивать условия хранения и транспортировки товаров на соответствие санитарным требованиям. - организовывать контроль соблюдения температурного, влажностного и других режимов хранения. - применять цифровые технологии и инструменты для мониторинга и учета товарных запасов. - разрабатывать мероприятия по минимизации потерь и сохранению качества продукции. - взаимодействовать с поставщиками, логистическими службами и контролирующими органами по вопросам сохранности товаров. 	<ul style="list-style-type: none"> - нормативные документы, санитарные и гигиенические требования к хранению, транспортировке и реализации товаров. - факторы, влияющие на сохранность количественных и качественных характеристик продукции. - технологии складирования, упаковки и транспортировки товаров. - методы контроля условий хранения и перемещения товаров на различных этапах товародвижения. - современные цифровые технологии мониторинга состояния товаров. 	<ul style="list-style-type: none"> - применение инструментов контроля условий хранения - работы с программным обеспечением для учета и контроля товарных запасов. - документирования параметров хранения и транспортировки товаров. - оперативно реагировать на изменения условий хранения и предотвращать порчу продукции. - организации санитарных мероприятий на складах, в торговых и логистических помещениях.
ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.	<ul style="list-style-type: none"> - применять методы оценки качества товаров, выявлять дефекты и отклонения от норм. - организовывать проведение экспертизы потребительских товаров. - анализировать результаты 	<ul style="list-style-type: none"> - основные показатели и критерии качества потребительских товаров. - методы и технологии оценки качества товаров. - нормативно-правовые акты и стандарты в области качества и 	<ul style="list-style-type: none"> - владения инструментами и приборами для оценки качества товаров. - работы с нормативной и технической документацией по контролю качества. - проведения лабораторных

	<p>экспертизы и оформлять заключения в соответствии с нормативными требованиями.</p> <p>- использовать цифровые технологии для автоматизации процессов оценки качества.</p> <p>- взаимодействовать с сертификационными и контрольными органами.</p>	<p>сертификации продукции.</p> <p>- порядок проведения экспертизы товаров и документального оформления ее результатов.</p> <p>- современные цифровые технологии контроля и экспертизы товаров.</p>	<p>исследований и испытаний продукции.</p> <p>- оформления экспертных заключений и рекомендаций по улучшению качества товаров.</p> <p>- использования специализированного программного обеспечения для экспертизы и сертификации продукции.</p>
<p>ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.</p>	<p>- оценивать и анализировать ассортимент товаров с учетом рыночных тенденций и потребностей клиентов.</p> <p>- использовать цифровые технологии и системы управления для автоматизации процессов ассортиментной политики.</p> <p>- применять методы прогнозирования и планирования товарных запасов.</p> <p>- взаимодействовать с поставщиками, анализировать контракты и условия поставок.</p> <p>- формировать ассортиментную стратегию компании в зависимости от сегмента рынка.</p>	<p>- принципы управления ассортиментом товаров и его оптимизации.</p> <p>- методы анализа спроса и предложения, прогнозирования потребительских предпочтений.</p> <p>- инструменты цифровой трансформации и искусственного интеллекта в управлении ассортиментом.</p> <p>- основы логистики и товародвижения, влияние складских запасов на ассортиментную политику.</p> <p>- нормативные требования к формированию и обновлению товарного ассортимента.</p>	<p>- владение инструментами искусственного интеллекта для анализа потребительских предпочтений.</p> <p>- работы с программными комплексами управления товарными запасами и аналитическими платформами.</p> <p>- использования технологий сквозной аналитики для мониторинга и адаптации ассортимента.</p> <p>- настройки автоматизированных процессов обновления и ротации товаров.</p> <p>- контроля соответствия ассортимента установленным стандартам и требованиям рынка.</p>
<p>ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о</p>	<p>- собирать, анализировать и систематизировать данные о клиентах с использованием</p>	<p>- основные принципы формирования, ведения и актуализации</p>	<p>- владения программными продуктами для автоматизированного управления</p>

<p>потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.</p>	<p>информационных технологий.</p> <ul style="list-style-type: none"> - актуализировать информацию о клиентах, используя аналитику продаж и данные из различных источников. - определять целевые аудитории и разрабатывать стратегии взаимодействия с клиентами. - использовать маркетинговые инструменты для привлечения и удержания клиентов. 	<p>клиентской базы.</p> <ul style="list-style-type: none"> - методы сегментирования клиентов и анализа их потребностей. - правовые аспекты обработки и хранения персональных данных клиентов. - инструменты маркетингового анализа и прогнозирования потребительского поведения. 	<p>клиентской базой.</p> <ul style="list-style-type: none"> - применения технологий искусственного интеллекта для анализа потребностей клиентов. - работы с аналитическими отчетами для корректировки клиентской стратегии. - обеспечение безопасности и конфиденциальности и данных клиентов в соответствии с законодательством.
<p>ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - выявлять и анализировать потребности клиентов. - эффективно проводить переговоры и достигать договоренностей с клиентами. - грамотно оформлять коммерческие предложения и договорную документацию. - аргументированно презентовать товары и услуги. - разрешать конфликтные ситуации в процессе взаимодействия с клиентами. 	<ul style="list-style-type: none"> - основы делового общения и переговорного процесса. - методы выявления потребностей клиентов и индивидуального подхода к ним. - технологии и алгоритмы ведения преддоговорных переговоров. - правовые аспекты договорных отношений в торговле. - психологические аспекты работы с клиентами и методики разрешения конфликтных ситуаций. 	<ul style="list-style-type: none"> - владения техниками активных продаж и установления долгосрочных отношений с клиентами. - применения цифровых инструментов для ведения переговоров и документооборота. - деловой переписки и телефонных переговоров.
<p>ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием</p>	<ul style="list-style-type: none"> - эффективно взаимодействовать с покупателями в процессе продажи товаров. - использовать специализированные программные 	<ul style="list-style-type: none"> - основные этапы продаж и технологии обслуживания клиентов. - психологические аспекты коммуникации с покупателями. 	<ul style="list-style-type: none"> - современными цифровыми инструментами для продаж и взаимодействия с клиентами. - применения техник активных продаж и

<p>специализированных программных продуктов.</p>	<p>продукты для оформления продаж и учета клиентской информации.</p> <ul style="list-style-type: none"> - консультировать покупателей по ассортименту, характеристикам и преимуществам товаров. - выявлять потребности клиентов и предлагать оптимальные решения. - обрабатывать претензии и находить компромиссные решения в сложных ситуациях. 	<ul style="list-style-type: none"> - правила и стандарты обслуживания клиентов. - принципы работы с претензиями и возражениями покупателей. - функционал специализированных программных продуктов для управления продажами и клиентскими данными 	<p>методов работы с возражениями.</p> <ul style="list-style-type: none"> - использования электронных платежных систем и кассового оборудования.
<p>ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - анализировать рыночную ситуацию и разрабатывать мероприятия для увеличения продаж. - применять инструменты мотивации персонала для достижения плановых показателей. - разрабатывать и внедрять маркетинговые акции, направленные на стимулирование спроса. - оценивать эффективность реализованных мероприятий и корректировать стратегию продаж. 	<ul style="list-style-type: none"> - методы планирования и прогнозирования продаж. - технологии продвижения товаров и стимулирования спроса. - основные стратегии ценообразования и их влияние на объем продаж. - современные цифровые инструменты и программы для управления продажами. 	<ul style="list-style-type: none"> - методами работы с аналитическими отчетами по продажам. - применения цифровых технологий для автоматизированного управления продажами. - взаимодействия между отделами продаж, маркетинга и логистики. - выполнения плана продаж с учетом рыночных тенденций и потребностей клиентов.
<p>ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - разрабатывать и внедрять программы по стимулированию спроса. - применять современные рекламные и маркетинговые технологии. - анализировать 	<ul style="list-style-type: none"> - основные методы и инструменты стимулирования покупательского спроса. - виды маркетинговых акций и программ лояльности. - поведенческие и 	<ul style="list-style-type: none"> - организации и проведения рекламных акций, скидочных программ и распродаж. - использования систем для персонализированных предложений

	<p>поведение покупателей и корректировать мероприятия по стимулированию спроса.</p> <p>- использовать цифровые платформы для продвижения товаров и взаимодействия с клиентами.</p> <p>- оценивать эффективность проведенных мероприятий и предлагать улучшения.</p>	<p>психологические факторы, влияющие на спрос.</p> <p>- современные технологии продвижения товаров и услуг.</p> <p>- цифровые инструменты и платформы для реализации маркетинговых мероприятий.</p>	<p>клиентам.</p>
<p>ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.</p>	<p>- оценивать состояние товарных запасов и определять их оптимальный объем.</p> <p>- работать с программными продуктами для учета и контроля товарных запасов.</p> <p>- проводить инвентаризацию и анализировать ее результаты.</p> <p>- выявлять излишки и дефицит товаров, принимать меры по их устранению.</p> <p>- применять методы прогнозирования спроса и планирования поставок.</p>	<p>- основные методы учета и контроля товарных запасов.</p> <p>- принципы складской логистики и управления запасами.</p> <p>- нормативные требования к учету товарно-материальных ценностей.</p> <p>- современные программные продукты для управления товарными запасами.</p> <p>- методы прогнозирования потребности в товарах и оптимизации запасов.</p>	<p>- цифровыми инструментами учета и анализа товарных остатков.</p> <p>- использования автоматизированных систем управления запасами</p> <p>- контроля сроков годности и условий хранения товаров.</p> <p>- оптимизации товарных потоков для сокращения издержек.</p>
<p>ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных</p>	<p>- разрабатывать и внедрять стратегии продаж инфокоммуникационных систем через новые каналы сбыта.</p> <p>- применять цифровые инструменты для продвижения и продаж инфокоммуникационн</p>	<p>- основы инфокоммуникационных систем и их составляющих.</p> <p>- современные каналы сбыта, включая онлайн-платформы и цифровые каналы.</p> <p>- технологии цифрового</p>	<p>- владения специализированными программными продуктами для продаж инфокоммуникационных систем.</p> <p>- использования аналитических инструментов для оценки</p>

технологий.	<p>ых систем.</p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать данные для анализа потребностей рынка и определения целевых групп. - осуществлять мониторинг и анализ эффективности каналов сбыта и цифровых технологий. - составлять коммерческие предложения, заключать контракты и вести переговоры по продажам. 	<p>маркетинга и рекламы.</p> <ul style="list-style-type: none"> - принципы и методы продаж в условиях цифровизации. - стандарты и нормативы для продажи инфокоммуникационных технологий и продуктов. 	<p>эффективности каналов сбыта.</p> <ul style="list-style-type: none"> - ведения переговоров и консультирование клиентов по вопросам инфокоммуникационных технологий. - проведения маркетинговых исследований для определения перспективных каналов продаж.
<p>ПК 3.8.</p> <p>Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - организовывать и управлять послепродажным обслуживанием с использованием современных технологий. - применять цифровые инструменты для отслеживания запросов клиентов и их удовлетворения. - вести консультации и решать вопросы клиентов по эксплуатации продукции. - использовать электронные каналы для предоставления информации и поддержки клиентов. - проводить анализ эффективности послепродажного обслуживания и вносить улучшения. 	<ul style="list-style-type: none"> - принципы послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов. - методики консультационного взаимодействия с клиентами. - современные цифровые и информационные технологии, используемые для послепродажного обслуживания клиентов, включая процедуры обработки жалоб и запросов. - методы сбора и анализа отзывов и предложений клиентов для улучшения качества обслуживания. 	<ul style="list-style-type: none"> - использования цифровых каналов для взаимодействия с клиентами. - работы с онлайн-платформами для предоставления консультационных и информационных услуг. - эффективно организовывать обучение и поддержку клиентов по использованию продукции.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

2.1. Объем учебной практики

Для очной формы обучения

Наименование практики	Объем в часах
УП.02.01 Учебная практика по товароведению и организации экспертизы качества потребительских товаров	144
Промежуточная аттестация в форме зачета с оценкой	
УП.04.01 Учебная практика по освоению одной или нескольких профессий рабочих, должностей служащих	144
Промежуточная аттестация в форме зачета с оценкой	

Для заочной формы обучения

Наименование практики	Объем в часах
УП.02.01 Учебная практика по товароведению и организации экспертизы качества потребительских товаров	144
Промежуточная аттестация в форме зачета с оценкой	
УП.04.01 Учебная практика по освоению одной или нескольких профессий рабочих, должностей служащих	144
Промежуточная аттестация в форме зачета с оценкой	

2.2. Тематическое планирование и содержание Учебной практики

Для очной формы обучения

Виды деятельности	Виды работ	Содержание освоенного учебного материала, необходимого для выполнения видов работ	Наименование учебных дисциплин, междисциплинарных курсов с указанием тем, обеспечивающих выполнение видов работ	Количество часов
Проведение экспертизы и оценки качества товаров	Идентификация товаров по ассортиментной принадлежности	Виды и формы товарной информации, их назначение, отличительные особенности. Требования к товарной информации. Законодательная база товарной информации	МДК.02.01 Основы товароведения	18
	Расшифровка маркировки. Информационная идентификация	Маркировка: понятие, назначение, виды, носители, структура, краткая характеристика. Информационные знаки: понятие, классификация. Назначение, символика и краткая характеристика информационных знаков разных групп		18
	Оценка качества. Установление градаций качества и выявление дефектов товара	Товароведение продовольственных товаров. Товароведение непродовольственных товаров. Качество и потребительские свойства, факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров, особенности хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	МДК.02.02 Организация экспертизы качества потребительских товаров	18
	Контроль над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров			18
	Организация подготовки и проведения			18

	экспертизы потребительских товаров и оформление ее результатов			
	Оформление документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров	Стратегия и ассортиментная политика розничного торгового предприятия. Методы и инструменты управления товарным ассортиментом.	МДК.02.03 Управление ассортиментом товаров	18
	Расчет и списание товарных потерь. Разработка мер по предупреждению и сокращению товарных потерь			18
	Формирование и анализ торгового ассортимента. Расчёт показателей ассортимента товаров.			18
	Всего:			144
Освоение одной или нескольких профессий	Организация рабочего места кассира торгового зала:	- изучение правил организации рабочего места кассира торгового зала; - применение немеханического оборудования для узла	МДК.04.01 Выполнение работ по профессии "Кассир"	24

рабочих, должностей служащих		<p>расчета;</p> <ul style="list-style-type: none"> - организация выкладки сопутствующих товаров и товаров импульсного спроса в при кассовой зоне для увеличения товарооборота; - представление схемы организации рабочего места кассира; - подготовка к эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) с соблюдением правил охраны труда и техники безопасности; - получение разменной монеты, размещение ее в кассовом ящике; - проверка исправности кассового аппарата; - устранение мелких неисправностей контрольно-кассовой машины; - получение отчетов на начало смены; - заправка контрольной и чековой лентами. 	торгового зала"	
	Отработка навыков работы на ККТ в компьютерно-кассовой системе (фискальный регистратор + ПК + сканер)	<ul style="list-style-type: none"> - фискальный регистратор – назначение и основные функции в автоматизации предприятий торговли. - порядок работы в программном комплексе: - порядок оформления продаж: регистрация товара (выбор в чек покупки), оплата чека, распечатка чека и его выдача покупателю. - варианты выбора покупки: продажа по коду товара, продажа по штрих коду товара, продажа по наименованию товара, продажа по свободной цене. - перечень комбинаций клавиш используемых при работе продавца-кассира в компьютерно-кассовой системе (фискальный регистратор-ПК-сканер). - основные виды отчетов при работе с фискальным регистратором. - завершение работы;- 		24
	Выполнение работ по	- проверка качества и количества продаваемых товаров,		24

	обслуживанию покупателей	<p>качества упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги;</p> <ul style="list-style-type: none"> - умение вести сервисный диалог с покупателями; - изучение причин возникновения и способов решения конфликтных ситуаций; - соблюдение правил возврата чеков; - чтение реквизитов чеков и отчетов; - определение признаков платежеспособности государственных денежных знаков и монет; - определение признаков подлинности банкнот; - изучение видов и правил работы с оборудованием для проверки подлинности банкнот; 		
	Выполнение расчетных операций с покупателями.	<ul style="list-style-type: none"> - выполнение операций по расчетам с покупателями; - соблюдение правил расчета; - соблюдение правил возврата чеков; - чтение реквизитов чеков и отчетов; - подсчет стоимости покупки, получение денег, пробивка дача сдачи. 		24
	Выполнение заключительных операций на контрольно-кассовой технике, подготовка и сдача денежной выручки	<ul style="list-style-type: none"> - отработка последовательных операций по окончании рабочей смены: - получение отчетов на конец смены; - подсчет денег и сдача их в установленном порядке; - сверка суммы реализации с показаниями кассовых счетчиков; - определение торговой выручки за день; - оформление кассовых ордеров; 		24
	Оформление документов по кассовым операциям	<ul style="list-style-type: none"> - учет движения денежных средств; - заполнение журнала кассира-операциониста (форма КМ - 4) и составление кассового отчета; - документальное оформление неиспользованных покупателями чеков (<u>Акт о возврате денежных сумм покупателям</u> (форма КМ-3)); 		24
		Всего		144

Для заочной формы обучения

Виды деятельности	Виды работ	Содержание освоенного учебного материала, необходимого для выполнения видов работ	Наименование учебных дисциплин, междисциплинарных курсов с указанием тем, обеспечивающих выполнение видов работ	Количество часов
Проведение экспертизы и оценки качества товаров	Идентификация товаров по ассортиментной принадлежности	Виды и формы товарной информации, их назначение, отличительные особенности. Требования к товарной информации. Законодательная база товарной информации	МДК.02.01 Основы товароведения	18
	Расшифровка маркировки. Информационная идентификация	Маркировка: понятие, назначение, виды, носители, структура, краткая характеристика. Информационные знаки: понятие, классификация. Назначение, символика и краткая характеристика информационных знаков разных групп		18
	Оценка качества. Установление градаций качества и выявление дефектов товара	Товароведение продовольственных товаров. Товароведение непродовольственных товаров. Качество и потребительские свойства, факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров, особенности хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	МДК.02.02 Организация экспертизы качества потребительских товаров	18
	Контроль над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров			18
	Организация подготовки и проведения экспертизы			18

	потребительских товаров и оформление ее результатов			
	Оформление документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров	Стратегия и ассортиментная политика розничного торгового предприятия. Методы и инструменты управления товарным ассортиментом.	МДК.02.03 Управление ассортиментом товаров	18
	Расчет и списание товарных потерь. Разработка мер по предупреждению и сокращению товарных потерь			18
	Формирование и анализ торгового ассортимента. Расчёт показателей ассортимента товаров.			18
	Всего:			144
Освоение одной или нескольких профессий рабочих,	Организация рабочего места кассира торгового зала:	- изучение правил организации рабочего места кассира торгового зала; - применение немеханического оборудования для узла расчета;	МДК.04.01 Выполнение работ по профессии "Кассир торгового зала"	24

должностей служащих		<ul style="list-style-type: none"> - организация выкладки сопутствующих товаров и товаров импульсного спроса в при кассовой зоне для увеличения товарооборота; - представление схемы организации рабочего места кассира; - подготовка к эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) с соблюдением правил охраны труда и техники безопасности; - получение разменной монеты, размещение ее в кассовом ящике; - проверка исправности кассового аппарата; - устранение мелких неисправностей контрольно-кассовой машины; - получение отчетов на начало смены; - заправка контрольной и чековой лентами. 		
	Отработка навыков работы на ККТ в компьютерно-кассовой системе (фискальный регистратор + ПК + сканер)	<ul style="list-style-type: none"> - фискальный регистратор – назначение и основные функции в автоматизации предприятий торговли. - порядок работы в программном комплексе: - порядок оформления продаж: регистрация товара (выбор в чек покупки), оплата чека, распечатка чека и его выдача покупателю. - варианты выбора покупки: продажа по коду товара, продажа по штрих коду товара, продажа по наименованию товара, продажа по свободной цене. - перечень комбинаций клавиш используемых при работе продавца-кассира в компьютерно-кассовой системе (фискальный регистратор-ПК-сканер). - основные виды отчетов при работе с фискальным регистратором. - завершение работы;- 		24
	Выполнение работ по обслуживанию	<ul style="list-style-type: none"> - проверка качества и количества продаваемых товаров, качества упаковки, наличие маркировки, правильность 		24

	покупателей	<p>цен на товары и услуги;</p> <ul style="list-style-type: none"> - умение вести сервисный диалога с покупателями; - изучение причин возникновения и способов решения конфликтных ситуаций; - соблюдение правил возврата чеков; - чтение реквизитов чеков и отчетов; - определение признаков платежеспособности государственных денежных знаков и монет; - определение признаков подлинности банкнот; - изучение видов и правил работы с оборудованием для проверки подлинности банкнот; 		
	Выполнение расчетных операций с покупателями.	<ul style="list-style-type: none"> - выполнение операций по расчетам с покупателями; - соблюдение правил расчета; - соблюдение правил возврата чеков; - чтение реквизитов чеков и отчетов; - подсчет стоимости покупки, получение денег, пробивка дача сдачи. 		24
	Выполнение заключительных операций на контрольно-кассовой технике, подготовка и сдача денежной выручки	<ul style="list-style-type: none"> - отработка последовательных операций по окончании рабочей смены: - получение отчетов на конец смены; - подсчет денег и сдача их в установленном порядке; - сверка суммы реализации с показаниями кассовых счетчиков; - определение торговой выручки за день; - оформление кассовых ордеров; 		24
	Оформление документов по кассовым операциям	<ul style="list-style-type: none"> - учет движения денежных средств; - заполнение журнала кассира-операциониста (форма КМ - 4) и составление кассового отчета; - документальное оформление неиспользованных покупателями чеков (<u>Акт о возврате денежных сумм покупателям</u> (форма КМ-3); 		24
			Всего	144

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Реализация программы практики предполагает наличие:

лаборатории «Товароведения и организации экспертизы качества товаров», оснащенной в соответствии с приложением 3 ОП (Приложение 3 - Материально-техническое оснащение специальных помещений для реализации образовательной программы, включая программное обеспечение);
кабинета «Автоматизации торгово-технологических процессов», «Междисциплинарных курсов», «Эксплуатации торгово-технологического оборудования и охрана труда», оснащенного в соответствии с приложением 3 ОП
мастерской «Учебный магазин», оснащенной в соответствии с приложением 3 ОП;
кабинета «Самостоятельной и воспитательной работы» (Читальный зал/Библиотека), оснащенный в соответствии с приложением 3 ОП.

3.2. Учебно-методическое обеспечение

3.2.1 Основные печатные и электронные издания:

1. Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы: учебник для среднего профессионального образования / С. Л. Калачев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 478 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12041-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491121>

2. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15369-9. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497818>

3. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 405 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15276-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491545>

4. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491497>

5. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/494509>

6. Основы коммерческой деятельности: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491497>

7. Рамендик, Д. М. Психология делового общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 207 с. — (Профессиональное образование). — ISBN

978-5-534-06312-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490471>

3.2.2 Дополнительные источники

1. Заволокина, Л. И. Мировая экономика: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Заволокина, Н. А. Диесперова. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 182 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13765-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497346>

2. Федеральный Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300–1 «О защите прав потребителей».

3. Федеральный Российской Федерации от 02.01.2000 № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов».

4. Федеральный Закон Российской Федерации от 22 ноября 1995 г. № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции».

5. Федеральный закон № 41-ФЗ от 26.03.1998 «О драгоценных металлах и драгоценных камнях».

6. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 005/2011 «О безопасности упаковки».

7. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции».

8. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 022/2011 «Пищевая продукция в части ее маркировки».

9. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 017/2011 «О безопасности продукции легкой промышленности».

10. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 009/2011 «О безопасности парфюмерно-косметической продукции».

11. Технический регламент Евразийского экономического союза ТР ЕАЭС 040/2016 «О безопасности рыбы и рыбной продукции».

12. Приказ Министерства промышленности и торговли от 1 марта 2013 года № 252 «Об утверждении норм естественной убыли продовольственных товаров в сфере торговли и общественного питания».

13. Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии <http://www.gost.ru>

14. Официальный сайт информационной службы «Интерстандарт» Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии. <http://www.interstandart.ru>

15. Официальный сайт РИА «Стандарты и качество». Журнал «Стандарты и качество». www.stq.ru

16. Официальный сайт журнала Международной конфедерации потребителей «www.spros.ru

3.2.3 Официальные, справочно-библиографические и периодические издания:

а) официальные издания:

1. Конституция Российской Федерации. Последняя действующая редакция с Комментариями [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://constrf.ru/>

2. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ (последняя редакция). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document/>

3. Национальный проект «Образование». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <https://strategy24.ru/rf/>

4. Всемирная декларация об обеспечении выживания, защиты и развития детей (1990). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/decl_child90.shtml

б) справочно-библиографические издания:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ;

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ;

ГОСТ Р 51303–2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения (утв. Приказом Росстандарта от 28.08.2013 N 582-ст)

в) периодические издания:

1. Экономическая среда: журнал / изд. Орловский государственный институт экономики и торговли; гл. ред. А.Л.Лазаренко – Орел, 2023. - № 1 – 62 с. То же [Электронный ресурс]. - <https://e.lanbook.com/journal/issue/306678>

2. Экономическая среда: журнал / изд. Орловский государственный институт экономики и торговли; гл. ред. А.Л.Лазаренко – Орел, 2023. - № 2 – 120 с. То же [Электронный ресурс]. - <https://e.lanbook.com/journal/issue/308118>

3. Экономическая среда: журнал / изд. Орловский государственный институт экономики и торговли; гл. ред. А.Л.Лазаренко – Орел, 2023. - № 3 – 101 с. То же [Электронный ресурс]. - <https://e.lanbook.com/journal/issue/308863>

4. Экономическая среда: журнал / изд. Орловский государственный институт экономики и торговли; гл. ред. А.Л.Лазаренко – Орел, 2023. - № 4 – 123 с. То же [Электронный ресурс]. - <https://e.lanbook.com/journal/issue/309688>

3.2.4 Методические указания для обучающихся по освоению практики:

1. Методические указания по выполнению учебной практики для студентов среднего профессионального образования специальности 38.02.08 Торговое дело [Электронный ресурс] / О.Н. Бортникова. – Рыбное, 2024. - Режим доступа: <https://www.портал.дрти.рф>

3.2.5 Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

1. www.nalog.gov.ru – Официальный сайт Федеральной налоговой службы;

2. www.rosstat.gov.ru – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики;

3. www.consultant.ru – Информационно правовой портал Справочно-правовой системы Консультант плюс;

4. www.garant.ru – Информационно правовой портал Справочно-правовой системы Гарант.

3.2.6 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса, включая перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения и информационных справочных систем

Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса, включая перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения и информационных справочных систем, представлен в приложении 3 ОП.

3.2.7 Требования к документации, необходимой для проведения учебных практик:

- Приказ об учебной практике;
- Отчет по практике;
- Задание на практику;
- Аттестационный лист по практике;
- Дневник практики.
- Характеристика

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результаты обучения (освоенные общие и профессиональные компетенции)	Основные показатели результатов подготовки	Формы и методы контроля
ВД: Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров		
ПК. 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий	Организовывать кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий	<p>Экспертная оценка результатов самостоятельной подготовки студентов.</p> <p>Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в форме проведения учебной практики</p> <p>Написание отчета по учебной практике</p> <p style="text-align: center;"><i>Форма аттестации – зачет с оценкой</i></p>
ПК. 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.	Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.	
ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.	Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.	
ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.	Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.	
ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.	Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.	
ВД: Освоение одной или нескольких профессий рабочих, должностей служащих		
ПК. 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	<p>Экспертная оценка результатов самостоятельной подготовки студентов.</p> <p>Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в форме проведения учебной практики</p> <p>Написание отчета по учебной практике</p>
ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	

ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.	<i>Форма аттестации</i> – зачет с оценкой
ПК. 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	
ПК. 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.	
ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.	
ПК. 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.	Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.	
ПК. 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.	Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.	
ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.	Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.	
ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.	Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.	
ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.	Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.	
ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о	Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их	

потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	
ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров.	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров.	
ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.	Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.	
ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.	
ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса.	Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса.	
ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.	Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.	
ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	
ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	

5. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

5.1. Наличие соответствующих условий реализации практики

Для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья на основании письменного заявления практика реализуется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья (далее - индивидуальных особенностей). Обеспечивается соблюдение следующих общих требований: использование специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего такому обучающемуся необходимую техническую помощь, обеспечение доступа в здания и помещения, где проходит учебный процесс, другие условия, без которых невозможно или затруднено обучение по профессиональному модулю.

5.2. Обеспечение соблюдения общих требований

При реализации практики на основании письменного заявления обучающегося обеспечивается соблюдение следующих общих требований: проведение занятий для студентов-инвалидов и из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья в одной аудитории совместно с обучающимися, не имеющими ограниченных возможностей здоровья, если это не создает трудностей для обучающихся; присутствие в аудитории ассистента (ассистентов), оказывающего(их) обучающимся необходимую техническую помощь с учетом их индивидуальных особенностей на основании письменного заявления; пользование необходимыми обучающимся техническими средствами с учетом их индивидуальных особенностей.

5.3. Доведение информации до сведения обучающихся с ограниченными возможностями здоровья в доступной для них форме

Все локальные нормативные акты ДРТИ ФГБОУ ВО «АГТУ» или головного вуза по вопросам реализации практики по данной программе доводятся до сведения обучающихся с ограниченными возможностями здоровья в доступной для них форме.

5.4. Реализация увеличения продолжительности прохождения промежуточной аттестации по отношению к установленной продолжительности для обучающегося с ограниченными возможностями здоровья

Продолжительность прохождения промежуточной аттестации по отношению к установленной продолжительности увеличивается по письменному заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья; продолжительность экзамена проводимого в письменной форме, увеличивается не менее чем на 0,5 часа; продолжительность подготовки обучающегося к ответу на экзамене, проводимых в устной форме, – не менее чем на 0,5 часа; продолжительность ответа обучающегося при устном ответе увеличивается не более чем на 0,5 часа.