**Индивидуальное задание**

**по учебной практике**

по профессиональному модулю ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих – 20004 Агент коммерческий

обучающегося группы

 шифр и номер группы

 (Ф.И.О.)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Виды работ** | **Период выполнения работ[[1]](#footnote-1)** |
|  | **Ознакомительная лекция, включая инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.**Пройти инструктивное совещание с ответственным лицом от Профильной организации, на котором ознакомиться с кругом обязанностей по определенным видам работ, связанным с будущей профессиональной деятельностью, а также уточнить правила в отношении субординации, внешнего вида, внутреннего трудового распорядка и режима конфиденциальности. Пройти инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов (в случае медицинских противопоказаний к выполнению определенных видов деятельности – принести подтверждающую справку из медицинского учреждения). |  |
|  | **Изучение общей информации об организации и организационной структуре торгового предприятия – объекта практики.**Собрать общую информацию об организации, которую обучающемуся предстоит анализировать в период прохождения практики*.****Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли:***Составить общую организационно-экономическую характеристику исследуемого предприятия по плану:- фирменное наименование;- организационно-правовая форма;- место расположения;- год создания;- направление коммерческой деятельности;- виды экономической деятельности (ОКВЭД);- форма предпринимательства (крупный, средний или малый бизнес);- вид, тип коммерческой организации;- специализация по товарному профилю.Изучить и составить перечень нормативных документов, учредительных документов и внутренних регламентов организации. |  |
|  | **Сбор информации об объекте практики и анализ содержания источников.** Исследовать и изобразить графически организационную структуру управления организацией – объекта практики. Охарактеризовать подразделение (отдел продаж, коммерческий отдел, секция), указать тип организационной структуры организации – базы практики.***Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения:***Описать профессиональные функции агента коммерческого в сфере торгового бизнеса. Рассмотреть взаимосвязь исследуемого подразделения (отдела, секции) с другими подразделениями коммерческой организации.Проанализировать внутреннюю среду организации. Составить перечень и кратко описать бизнес-процессы, применяемые в организации, которые изучались в период практики. |  |
|  | **Экспериментально-практическая работа. Приобретение необходимых умений и первоначального практического опыта работы по специальности в рамках освоения вида деятельности ВД 4. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих –** **20004** **Агент коммерческий.*****Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения:***Изучить психологические аспекты деятельности агента коммерческого в торговом предпринимательстве, в том числе:* изучить личностные и профессиональные требования к профессии менеджера по продажам и менеджера по закупкам;
* ознакомиться с приемами делового общения и правилами ведения переговоров с контрагентами;
* проанализировать личностные качества человека, которые способствуют достижению успеха в коммерции.

***Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции:**** исследовать этапы и принципы установления контактов с деловыми партнерами;
* охарактеризовать действующих или потенциальных поставщиков и посредников коммерческой организации;
* охарактеризовать существенные условия заключения договоров.

В отчете описать виды договоров (договор купли-продажи и договор поставки). ***На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение:***Проанализировать работу по управлению товарными запасами. Раскрыть сущность товарных ресурсов, потоков, товарных запасов и указать источники их поступления. Кратко охарактеризовать товарные группы.Изучить и охарактеризовать работу склада, описать торговое оборудование склада. Охарактеризовать способы размещения товарных запасов и условия их хранения на складе. ***Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли:***Исследовать систему основных и дополнительных услуг покупателям (согласно нормативным документам - ГОСТ «Торговля. Термины. Определения»). Описать предоставляемые предприятием услуги, составив таблицу «Основные и дополнительные услуги торговой организации». Охарактеризовать методы продажи товаров в торговом зале.Охарактеризовать сегмент покупателей данного предприятия и особенности их спроса. Описать виды спроса (реальный, отложенный, повседневный, импульсивный и т.д.). Составить таблицу «Виды спроса покупателей». Исследовать показатели эффективности использования торговой площади (установочная площадь, экспозиционная площадь), привести формализованный вид.Описать виды планировки в торговом зале. ***Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование:***Описать виды и функциональное назначение торгового оборудования в торговом зале. Наглядно представить применяемое торгово-технологическое оборудование. Изучить инструкции по эксплуатации торгового оборудования разных видов и представить свои рекомендации по оснащению торгового зала исследуемого предприятия торговым оборудованием. |  |
|  | **Обработка и анализ полученной информации об объекте практики.** Осуществить комплексный анализ функционирования торгово-технологического процесса в исследуемой коммерческой организации (заказ, приемка товаров, размещение, выкладка, предложение товаров, реализация). Составить схему торгово-технологического процесса в компании.Определить основные критерии для сравнительного анализа деятельности предприятия с ее конкурентами и заполнить сравнительную таблицу (по признаку геолокации). Предложить варианты решения для усиления конкурентных преимуществ исследуемой организации – объекта практики. Составить матрицу (таблицу) PEST-анализа на основе исследования факторов внешней среды, которые оказывают влияние на организацию. Проанализировать сайт компании и определить эффективность онлайн торговли исследуемой организации в настоящий период (Яндекс-метрика).По результатам анализа сделать выводы, сформулировать и обосновать собственные предложения по совершенствованию деятельности исследуемой организации – объекта практики. Определить роль коммерческого агента (менеджера по продажам или закупкам) в обеспечении процесса управления торгово-технологическим процессом и удовлетворении спроса покупателей. Сделать итоговые выводы и дать свои предложения по повышению эффективности коммерческой деятельности в торговле. |  |
| 6. | **Оформление отчетных документов о прохождении практики и экспертная оценка результатов ее прохождения.***Оформить отчет по практике в формате презентации PowerPoint,* содержащий базовую и информационно-вспомогательную информацию, согласно Приложению 1. *Оформить справку*, заверенную подписью и печатью (при наличии) ответственного лица от Профильной организации, содержащую сведения о прохождении практики.Разместить полностью оформленный комплект отчетной документации по практике в электронной информационно-образовательной среде Университета «Синергия» на платформе lms.synergy.ru в формате .pdf руководителю практики от Образовательной организации для экспертной оценки результатов ее прохождения. |  |

Обучающийся индивидуальное задание получил:

(подпись) (расшифровка)

1. *Сроки организации практической подготовки определяются учебным планом в соответствии с календарным учебным графиком. Даты необходимо уточнить у куратора учебной группы путем взаимодействия в личном кабинете на платформе lms.synergy.ru посредством опции «Обратиться в деканат».* [↑](#footnote-ref-1)