|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

**Индивидуальное задание**

**по учебной практике**

по профессиональному модулю ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

обучающегося группы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

шифр и номер группы

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(Ф.И.О.)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Виды работ** | **Период выполнения работ** |
|  | **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). | 29.12.2020 |
|  | **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*.*  ***Приобретение умений идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли:***  Дать общую организационную характеристику исследуемого торгового предприятия по плану:  - фирменное наименование;  - организационно-правовая форма;  - место расположения;  - год создания;  - направление коммерческой деятельности;  - виды экономической деятельности (ОКВЭД);  - форма предпринимательства (крупный, средний или малый бизнес);  - вид, тип торговой организации;  - специализация по товарному профилю.  ***Приобретение умений применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения:***  Проанализировать организационную структуру торговой организации, указать ее тип. Описать место, функции и задачи основных структурных подразделений в организационной структуре управления торговым предприятием, которое вы исследуете в период прохождения практики.  Отобразить графически организационную структуру управления организацией – объекта практики.  Изучить деятельность коммерческой службы организации (отдел продаж, отдел закупок и др.), выявить цели, задачи, структуру, типовые должностные характеристики (инструкции), описать принципы взаимодействия с другими структурными подразделениями торгового предприятия.  Ознакомиться с типовыми должностными обязанностями менеджера по продажам.  Проанализировать внутренние и внешние информационные источники (законодательные акты, учредительные документы, приказы, договоры и др.), регламентирующие работу и определяющие особенности торговой организации, функционирования основных структурных подразделений. | 30.12.2020 |
|  | **Сбор информации об объекте практики и анализ содержания источников.**  ***Приобретение умений участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции:***  Ознакомиться с порядком заключения хозяйственных договоров и методами организации коммерческих связей в исследуемой торговой организации:  - исследовать принципы работы с деловыми партнерами, методы установления контактов с ними, приемы и средства делового общения;  - выявить перечень основных поставщиков организации. Определить характер коммерческих связей с поставщиками;  - охарактеризовать виды договоров в торговле;  - изучить организацию, порядок и сроки заключения договора-поставки, купли-продажи (контрактов, сделок, закупочных актов и др.). Описать последовательность действий при заключении договоров.  Представить в отчете о прохождении практики копии форм договоров.  Изучить договорную переписку. Охарактеризовать виды деловых писем. Проанализировать и сформулировать выводы о соответствии ее содержания требованиям законодательных и нормативных актов.  Изучить порядок работы с поставщиками товаров и основы документального оформления договорных отношений. Выявить возможные критерии выбора поставщиков.  Составить схему этапов работы торгового предприятия с поставщиками, установить фактический порядок поставки товаров и условия их оплаты поставщикам.  Привести примеры сопроводительных документов поставки товаров.  Сформулировать выводы. Предложить свои методы взаимоотношений между торговой организацией и поставщиками.  ***Приобретение умений принимать участие в подготовке организации к добровольной сертификации услуг:***  *Изучение нормативно-правовой базы регулирования торговой деятельности****:***  Изучить работу по подготовке организации к добровольной сертификации услуг. Кратко описать процедуру оформления сертификата. Представить в отчете о прохождении практики копию сертификата соответствия.  Ознакомиться с порядком проведения государственного контроля (надзора) за соблюдением обязательных требований, технических регламентов, Правилами торговли, Федеральными законами ФЗ – 381 «О государственном регулировании торговой деятельности в Российской Федерации», «О защите прав потребителей», «О техническом регулировании», ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного и муниципального контроля (надзора)» (от 29.12.2008 № 294-ФЗ).  Ознакомиться с порядком проведения производственного и внутрифирменного контроля за формированием ассортимента, обеспечением надлежащего качества и сохраняемости товаров, бесперебойного снабжения предприятия товарами.  Ознакомиться с нормативными документами, определяющими порядок организации и проведения производственного контроля («Организация и проведение производственного контроля за соблюдением санитарных правил и выполнением санитарно-противоэпидемических (профилактических) мероприятий СП. 1.1.1058-01»). | 31.12.2020-03.01.2021 |
|  | **Экспериментально-практическая работа. Приобретение необходимых знаний, умений и первоначального опыта практической работы по специальности в рамках** **освоения вида деятельности ВД 1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.**  ***Приобретение умений оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли:***  Ознакомиться с основными услугами торговой организации, составить перечень основных торговых услуг, оказываемых исследуемым предприятием (согласно нормативным документам - ГОСТ «Торговля. Термины. Определения»).  Ознакомиться с дополнительными коммерческими услугами исследуемой организации: информационными, рекламными, консультативными, посредническими.  Исследовать и описать предоставляемые анализируемым предприятием услуги. Ознакомиться с операциями предпродажной подготовки (сортировка, комплектация, формирование товарного ассортимента, упаковка и др.). Предложить свои варианты оказания дополнительных коммерческих услуг.  Результат оформить в таблицу «Основные и дополнительные услуги торговой организации».  Ознакомиться с правилами продажи товаров на исследуемом предприятии.  Охарактеризовать методы продажи товаров.  Исследовать материально-техническую базу анализируемой торговой организации, описать основные группы помещений.  Исследовать показатели использования торговой площади (установочная площадь, экспозиционная площадь). Описать виды планировки в торговом зале. Составить схему планировки торгового зала предприятия.  Сформулировать выводы по результатам исследования. Дать заключение об эффективности использования установочной и демонстрационной площади предприятия.  ***Приобретение умений приемки товаров по количеству и качеству и ее документального оформления:***  Ознакомиться с формами товароснабжения торгового предприятия.  Ознакомиться с порядком приемки товаров от поставщиков и транспортных организаций, а также наличием претензий от торговых организаций.  Описать правила приемки товаров по количеству и качеству, изучить инструкции и порядок документального оформления. Ознакомиться с товаросопроводительными документами.  Составить проект делового письма поставщику при расхождении в количестве и качестве товаров и тары.  Сформулировать выводы и дать предложения.  ***Приобретение умений на своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение:***  Проанализировать работу по управлению товарными запасами. Кратко охарактеризовать товарные группы, представленные на предприятии – базе практики.  Ознакомиться с устройством склада: составом помещений, общей и полезной складской площадью, технической оснащенностью склада, системой охраны склада, системой охраны труда ипротивопожарной безопасностью.  Изучить технологический процесс работы склада, условия хранения товаров, принципы и правила размещения товарных групп на складском торговом оборудовании.  Ознакомиться с расположением товарных партий на складе, их идентификацией. Описать условия, принципы (безопасности, эффективности, совместимости) и правила (товарного соседства, рационального использования складских площадей и др.) при размещении товаров.  ***Приобретение умений эксплуатировать торгово-технологическое оборудование:***  Охарактеризовать виды торгово-технологического оборудования в торговом зале. Изучить правила эксплуатации торгово-технологического оборудования. Проанализировать состояние технического оснащения и эффективность использования торгового оборудования и инвентаря в магазине (отделе, секции). Представить иллюстрации торгового оборудования.  Сформулировать выводы и дать предложения.  ***Приобретение умений применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков:***  Ознакомиться с организацией работы по отпуску и отгрузке товаров со склада, порядком отпуска товаров по телефонным и письменным заявкам.  Сформулировать выводы и представить предложения. | 04.01.2021-08.01.2021 |
|  | **Обработка и анализ полученной информации об объекте практики.** Осуществить комплексный анализ полученной информации о торговой деятельности исследуемого предприятия.  ***Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации, индексы:***  Изучить и проанализировать показатели общего объема товарооборота и его структуры, показать долю товарных групп в общем объеме товарооборота и темп роста продаж в анализируемом торговом предприятии. Результаты отразить в табличной форме.  Проанализировать ценовую политику торгового предприятия  Составить анализ эффективности торговой деятельности организации – объекта практики.  Разработать свои предложения и рекомендации на основе проведенного анализа и теоретического материала по профессиональному модулю ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью. | 09.01.2021-10.01.2021 |
| 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. | 11.01.2021 |



Руководитель от Образовательной организации: \_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_ Г.Н. Чернухина

расшифровка

Обучающийся индивидуальный план работы получил: «29» декабря 2020 г.

Обучающийся:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

подпись расшифровка