

Индивидуальное задание

по производственной практике (по профилю специальности)

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. | **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 измедицинского учреждения). | 08.04.23 - 28.04.23 |
| 2. | **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 | 08.04.23 - 28.04.23 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 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 регламентоворганизации. |  |
|  | **Сбор информации об объекте практики и анализ** | 08.04.23 - |
|  | **содержания источников.**Исследовать и изобразить графически организационную | 28.04.23 |
|  | структуру управления организацией – объекта практики.Охарактеризовать подразделение (отдел продаж, коммерческий |  |
|  | отдел, секция), указать тип организационной структуры организации – базы практики. |  |
| 3. | ***Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения:***Описать профессиональные функции агента |  |
|  | коммерческого в сфере торгового бизнеса. Рассмотретьвзаимосвязь 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** | 08.04.23 - |
|  | **необходимых умений и практического опыта работы по****специальности в рамках освоения вида деятельности ВД 4.** | 28.04.23 |
|  | **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям****рабочих, должностям служащих –** **20004** **Агент** |  |
|  | **коммерческий.*****Применять в коммерческой деятельности методы,*** |  |
| 4. | ***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 торговымоборудованием. |  |
| 5. | **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 | 08.04.23 - 28.04.23 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 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 коммерческойдеятельности 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 оценкирезультатов ее прохождения. | 08.04.23 - 28.04.23 |

Обучающийся индивидуальное задание получил:

(подпись) (расшифровка)