



Индивидуальное задание

по производственной практике (по профилю специальности)

по профессиональному модулю ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих – [20004](consultantplus://offline/ref%3D570834E40081F78656BB6C093249F8A73EF810FB0626FA6E19EE37CB69C589923B68AB88238E76F9UBR3J) 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 из  медицинского 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 регламентов  организации. |  |
|  | **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. 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** | 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**](consultantplus://offline/ref%3D570834E40081F78656BB6C093249F8A73EF810FB0626FA6E19EE37CB69C589923B68AB88238E76F9UBR3J) **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 торговым  оборудованием. |  |
| 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 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. | 08.04.23 - 28.04.23 |

Обучающийся индивидуальное задание получил:

(подпись) (расшифровка)