Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Плюхин Михаил Юрьевич
Должность: Директор
Дата подписания: 19.05.2026 11:57:20
Уникальный программный ключ:
65a4b0d1f7bc3661fe332817a27467018408388

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ
НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА и ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
при ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ЗАПАДНЫЙ ФИЛИАЛ

РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ ПРАКТИК

специальность
38.02.08 Торговое дело

Направленность
Коммерция и осуществление интернет-маркетинга

Квалификация выпускника
Специалист торгового дела

Форма обучения
очная, заочная

Калининград, 2026

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ
НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА и ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
при ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ЗАПАДНЫЙ ФИЛИАЛ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Учебной практики профессионального модуля

ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности

специальность
38.02.08 Торговое дело
Направленность
Коммерция и осуществление интернет-маркетинга
Квалификация выпускника
Специалист торгового дела

Форма обучения
Очная, заочная

Калининград, 2026

Рабочая программа учебной практики профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта, утвержденного Министерством образования и науки Российской Федерации от 19 июля 2023 г. № 548 по специальности среднего профессионального образования 38.02.08 Торговое дело

Разработчик:

Карепанова Д. И. – преподаватель Западного филиала РАНХ и ГС

Рассмотрена на заседании ПЦК «Торговое дело и логистика»

Протокол № 07 от «27» февраля 2026 г.
Председатель ПЦК Е.С. Никитина

СОДЕРЖАНИЕ

1.	**ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**	**4**
2.	**СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**	**7**
3.	**УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**	**10**
4.	**КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**	**12**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности»

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения учебной практики профессионального модуля обучающихся должен освоить общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 1	Организация и осуществление торговой деятельности
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
ПК 1.2.	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
ПК 1.4.	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение
ПК 1.5.	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
ПК 1.6.	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий

1.1.3. В результате освоения учебной практики профессионального модуля обучающийся должен:

ВПД	Практический опыт работы
1. Организация и осуществление торговой деятельности	Ознакомиться со сводными отчетами и предложениями о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках; Ознакомиться с формированием списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта; Ознакомиться с коммерческим предложением, запросом, офертой и сопроводительными письмами; Ознакомиться с формированием проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта; Ознакомиться с источниками закупки товаров; Определить критерии выбора поставщиков на предприятии; Изучить типовой договор с потенциальным поставщиком; Ознакомиться с организацией внешнеэкономических связей, внешнеэкономических отношений и внешнеэкономической деятельности; Изучить виды документации при организации внешнеторговых операций; Ознакомиться с типовыми формами и условиями внешнеторговой документации; Изучить коммерческие документы, применяемые во внешнеторговой деятельности; Ознакомиться с транспортными документами для перевозки грузов; Ознакомиться с документальным оформлением отклонения от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; Ознакомление с оформлением претензий при нарушении договорных обязательств; Ознакомление с алгоритмом по организации претензионной работы; Принять непосредственное участие в приемке товаров по количеству и качеству, проверить правильность оформления документов; Ознакомление с оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей.

1.2. Количество часов, отводимое на освоение учебной практики профессионального модуля
Всего часов – 36 практики

2.2 Тематический план и содержание учебной практики профессионального модуля (ПМ)

Код профессиональных компетенций	Наименование профессионального модуля	Количество часов по ПМ	Виды работ
1	2	3	4
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	**ПМ.01. Организация и осуществление торговой деятельности**	**Учебная практика - 36 часов**	Ознакомиться со сводными отчетами и предложениями о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках; Ознакомиться с формированием списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта.
ПК1.2Устанавливатьхозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта			Ознакомиться с коммерческим предложением, запросом, офертой и сопроводительными письмами; Ознакомиться с формированием проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта;
ПК 1.3 Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий			Ознакомиться с источниками закупки товаров; Определить критерии выбора поставщиков на предприятии; Изучить типовой договор с потенциальным поставщиком;
ПК 1.4 Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение			Ознакомиться с организацией внешнеэкономических связей, внешнеэкономических отношений и внешнеэкономической деятельности;
ПК 1.5 Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту			Изучить виды документации при организации внешнеторговых операций; Ознакомиться с типовыми формами и условиями внешнеторговой документации; Изучить коммерческие документы, применяемые во внешнеторговой деятельности;

			Ознакомиться с транспортными документами для перевозки грузов; Ознакомиться с документальным оформлением отклонения от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; Ознакомление с оформлением претензий при нарушении договорных обязательств; Ознакомление с алгоритмом по организации претензионной работы;
ПК 1.6Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий			Принять непосредственное участие в приемке товаров по количеству и качеству, проверить правильность оформления документов; Ознакомление с оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей.
			Промежуточная аттестация в форме Д/зачета

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы учебной практики профессионального модуля предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет «Автоматизация торгово-технологических процессов», «Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда», оснащенный в соответствии с п. 6.1.2.1 образовательной программы по специальности.

Мастерская «Учебный магазин», оснащенная в соответствии с п. 6.1.2.2 образовательной программы по данной специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии с п 6.1.2.4 образовательной программы по специальности.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

3.2.1. Основные печатные и электронные издания

1. Левкин, Г. Г. Логистика : учебник / Г. Г. Левкин. - 2-е изд., испр. и доп. - Москва : Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 204. - 267 с. - ISBN 978-5-4475-9834-1. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1908702

2. Коммерческая логистика : учебное пособие / под общ. ред. Н.А. Нагапетьянца. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 259 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-015895-2. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/2015306

3. Канке, А. А. Логистика : учебное пособие / А.А. Канке, И.П. Кошевая. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2023. — 384 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0930-0. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1912167

3.2.2. Дополнительные источники

Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник/Г.Г.Иванов.- Москва: КНОРУС, 2022.- 222.с- (Среднее профессиональное образование). ISBN 978-5-406-09325-2

Парамонова Т.Н. Мерчандайзинг: учебное пособие/Т.Н. Парамонова, И.А. Рамазанов.- 5-е изд., стер.-Москва: КНОРУС,2022.-144с. ISBN 978-5-406-08897-5

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	**Критерии оценки**	**Методы оценки**
ПК 1.1	– осуществляет поиск и систематизацию открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции, в том числе с использованием цифровых технологий; – оценивает объем спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; – составляет перечень требований внешних рынков к товарной продукции организации; – разрабатывает рекомендации по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; – проводит анализ конъюнктуры, емкости товарных рынков; – осуществляет подготовку аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий по установленным критериям. Экспертная оценка контрольных / проверочных работ по установленным критериям. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях. Экспертная оценка
ПК 1.2	– выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию	
ПК 1.3	– определяет начальную цену закупки с учетом требований федерального законодательства и проводит описание объекта закупки; – составляет и оформляет закупочную документацию в соответствие с требованиями и осуществляет ее проверку для проведения закупочной процедуры; – оформляет протоколы заседаний закупочных комиссий; – выполняет проверку комплекта закупочной документации для обеспечения государственных, муниципальных и корпоративных нужд.	
ПК 1.4	– проводит анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках и составляет список отклонений	

	от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); – осуществляет документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; – составляет сводные отчеты и предложения о потенциальных партнерах на внешних рынках; – составляет список потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; – формирует проект внешнеторгового контракта и выполняет проверку необходимой документации для его заключения; – осуществляет подготовку процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.	соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации, в т.ч. иностранных языках. Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной, производственной практике. Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе. Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при выполнении и защите курсовой работы (проекта); – при выполнении работ на различных этапах учебной, производственной практики; - при проведении защиты отчетов по учебной, производственной практик; – при проведении
ПК 1.5	– осуществляет подготовку документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; – проводит сбор информации и документов о ходе исполнения обязательств по внешнеторговому контракту и разрабатывает на их основе план-график контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; – проводит мониторинг и документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; – осуществляет подготовку предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств и выполняет претензионную работу.	
ПК 1.6	– выполняет торгово-технологические операции в соответствие с установленным алгоритмом, в том числе с использованием искусственного интеллекта; – осуществляет приемку товаров по количеству и качеству в полном соответствии с договором поставки; – оформляет документы по приемке товаров в соответствие установленными требованиями; – соблюдает правила охраны труда при выполнение торгово-технологических операций	

ОК 01	– распознает, анализирует и выделяет составные части задачи и/или проблемы в профессиональном контексте; – определяет этапы решения задачи; – эффективно осуществляет поиск необходимой для решения проблемы информации, составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; – демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; – реализовывает составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена / профессионального экзамена по оценочным средствам организаций партнеров и/или профессионального сообщества.
ОК 02	– определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска; – структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации; – оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты; – применяет средства информационных технологий, использует современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	
ОК 03	– определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; – применяет современную научную профессиональную терминологию; – определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования.	
ОК 04	– эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.	
ОК 05	– грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе	
ОК 06	– применяет стандарты антикоррупционного поведения	
ОК 07	– выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения.	
ОК 09.	– понимает общий смысл четко произнесенных высказываний и текстов	

	на профессиональные темы; – участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; – строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; – пишет простые связные сообщения на интересующие профессиональные темы.	

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ
НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА и ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
при ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ЗАПАДНЫЙ ФИЛИАЛ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Производственной практики профессионального модуля

ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности

специальность
38.02.08 Торговое дело
Направленность
Коммерция и осуществление интернет-маркетинга

Квалификация выпускника
Специалист торгового дела

Форма обучения
Очная, заочная

Калининград, 2026

Рабочая программа производственной практики профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта, утвержденного Министерством образования и науки Российской Федерации от 19 июля 2023 г. № 548 по специальности среднего профессионального образования 38.02.08 Торговое дело

Разработчик:

Карепанова Д. И. – преподаватель Западного филиала РАНХ и ГС

Рассмотрена на заседании ПЦК «Торговое дело и логистика»

Протокол № 07 от «27» февраля 2026г.

Председатель ПЦК Е.С. Никитина

СОДЕРЖАНИЕ

1.	**ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**	**4**
2.	**СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**	**7**
3.	**УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**	**10**
4.	**КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**	**12**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности»

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения производственной практики профессионального модуля обучающихся должен освоить общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 1	Организация и осуществление торговой деятельности
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
ПК 1.2.	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
ПК 1.4.	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение
ПК 1.5.	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
ПК 1.6.	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий

1.1.3. В результате освоения производственной практики профессионального модуля обучающийся должен:

ВПД	Практический опыт работы
1. Организация и осуществление торговой деятельности	Определить наилучшего поставщика на основе расчета рейтинга (узнать основные критерии выбора поставщиков и показать расчеты рейтингов); Оформление коммерческого предложения, запроса, оферты и сопроводительных писем; Оформить проект договора поставки и/или внешнеторгового контракта; Определение сроков и объемов закупок материальных ценностей; Изучить организацию, порядок и сроки заключения договоров с поставщиками; Проанализировать причины нарушения условий договора; Составить рекламации и претензии поставщику на некачественные товары; Определение канала сбыта и контрагента; Проанализировать факторы, модифицирующие рыночные цены в международной торговле; Оформление внешнеторгового контракта; Оформление коммерческих документов во внешней торговле; Оформление типовых бланков транспортных документов международных организаций и ассоциаций перевозчиков различных видов транспорта; Составление документов, подтверждающие соблюдение ограничений, установленных в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу; Документально оформить отклонение от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; Оформить претензию за нарушении договорных обязательств; Оформить продажу товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей.

1.2. Количество часов, отводимое на освоение производственной практики профессионального модуля

Всего часов – 72 практики,

2.2 Тематический план и содержание производственной практики профессионального модуля (ПМ)

Код профессиональных компетенций	Наименование профессионального модуля	Количество часов по ПМ	Виды работ
1	**2**	**3**	**4**
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	**ПМ.01. Организация и осуществление торговой деятельности**	**Производственная практика - 72 часа**	Определить наилучшего поставщика на основе расчета рейтинга (узнать основные критерии выбора поставщиков и показать расчеты рейтингов).
ПК1.2Устанавливатьхозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта			Оформление коммерческого предложения, запроса, оферты и сопроводительных писем; Оформить проект договора поставки и/или внешнеторгового контракта.
ПК 1.3 Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий			Определение сроков и объемов закупок материальных ценностей; Изучить организацию, порядок и сроки заключения договоров с поставщиками; Проанализировать причины нарушения условий договора; Составить рекламации и претензии поставщику на некачественные товары;
ПК 1.4 Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение			Определение канала сбыта и контрагента; Проанализировать факторы, модифицирующие рыночные цены в международной торговле; Оформление внешнеторгового контракта;

			Оформление коммерческих документов во внешней торговле; Оформление типовых бланков транспортных документов международных организаций и ассоциаций перевозчиков различных видов транспорта.
ПК 1.5Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту			Составление документов, подтверждающие соблюдение ограничений, установленных в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу; Документально оформить отклонение от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; Оформить претензию за нарушения договорных обязательств;
ПК 1.6Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий			Оформить продажу товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей.
Промежуточная аттестация в форме Д/зачета			

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы производственной практики профессионального модуля предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет «Автоматизация торгово-технологических процессов», «Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда», оснащенный в соответствии с п. 6.1.2.1 образовательной программы по специальности.

Мастерская «Учебный магазин», оснащенная в соответствии с п. 6.1.2.2 образовательной программы по данной специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии с п 6.1.2.4 образовательной программы по специальности.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

3.2.1. Основные печатные и электронные издания

1. Левкин, Г. Г. Логистика : учебник / Г. Г. Левкин. - 2-е изд., испр. и доп. - Москва : Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2024. - 267 с. - ISBN 978-5-4475-9834-1. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1908702

2. Коммерческая логистика : учебное пособие / под общ. ред. Н.А. Нагапетьянца. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 259 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-015895-2. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/2015306

3. Канке, А. А. Логистика : учебное пособие / А.А. Канке, И.П. Кошевая. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2023. — 384 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0930-0. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1912167

3.2.2. Дополнительные источники

Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник/Г.Г.Иванов.- Москва: КНОРУС, 2022.- 222.с- (Среднее профессиональное образование). ISBN 978-5-406-09325-2

Парамонова Т.Н. Мерчандайзинг: учебное пособие/Т.Н. Парамонова, И.А. Рамазанов.- 5-е изд., стер.-Москва: КНОРУС,2022.-144с. ISBN 978-5-406-08897-5

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	**Критерии оценки**	**Методы оценки**
ПК 1.1	– осуществляет поиск и систематизацию открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции, в том числе с использованием цифровых технологий; – оценивает объем спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; – составляет перечень требований внешних рынков к товарной продукции организации; – разрабатывает рекомендации по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; – проводит анализ конъюнктуры, емкости товарных рынков; – осуществляет подготовку аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий по установленным критериям. Экспертная оценка контрольных / проверочных работ по установленным критериям. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях. Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации, в т.ч. иностранных языках. Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в
ПК 1.2	– выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию	
ПК 1.3	– определяет начальную цену закупки с учетом требований федерального законодательства и проводит описание объекта закупки; – составляет и оформляет закупочную документацию в соответствие с требованиями и осуществляет ее проверку для проведения закупочной процедуры; – оформляет протоколы заседаний закупочных комиссий; – выполняет проверку комплекта закупочной документации для обеспечения государственных, муниципальных и корпоративных нужд.	
ПК 1.4	– проводит анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках и составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); – осуществляет документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; – составляет сводные отчеты и предложения о потенциальных партнерах на внешних рынках; – составляет список потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;	

	– формирует проект внешнеторгового контракта и выполняет проверку необходимой документации для его заключения; – осуществляет подготовку процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.	процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной, производственной практике. Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе. Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при выполнении и защите курсовой работы (проекта); – при выполнении работ на различных этапах учебной, производственной практики; - при проведении защиты отчетов по учебной, производственной практик; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена / профессионального экзамена по оценочным средствам организаций партнеров и/или профессионального сообщества.
ПК 1.5	– осуществляет подготовку документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; – проводит сбор информации и документов о ходе исполнения обязательств по внешнеторговому контракту и разрабатывает на их основе план-график контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; – проводит мониторинг и документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; – осуществляет подготовку предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств и выполняет претензионную работу.	
ПК 1.6	– выполняет торгово-технологические операции в соответствие с установленным алгоритмом, в том числе с использованием искусственного интеллекта; – осуществляет приемку товаров по количеству и качеству в полном соответствии с договором поставки; – оформляет документы по приемке товаров в соответствие установленными требованиями; – соблюдает правила охраны труда при выполнение торгово-технологических операций	
ОК 01	– распознает, анализирует и выделяет составные части задачи и/или проблемы в профессиональном контексте; – определяет этапы решения задачи; – эффективно осуществляет поиск необходимой для решения проблемы информации, составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; – демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; – реализовывает составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	
ОК 02	– определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска; – структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации; – оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его	

	результаты; – применяет средства информационных технологий, использует современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	
ОК 03	– определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; – применяет современную научную профессиональную терминологию; – определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования.	
ОК 04	– эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.	
ОК 05	– грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе	
ОК 06	– применяет стандарты антикоррупционного поведения	
ОК 07	– выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения.	
ОК 09.	– понимает общий смысл четко произнесенных высказываний и текстов на профессиональные темы; – участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; – строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; – пишет простые связные сообщения на интересующие профессиональные темы.	

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ
НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА и ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
при ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ЗАПАДНЫЙ ФИЛИАЛ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли

Специальность
38.02.08 Торговое дело
Направленность
Коммерция и осуществление интернет-маркетинга
(форма обучения очная, заочная)

Квалификация выпускника
Специалист торгового дела

Для набора 2026 года

Калининград, 2026

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта, утвержденного приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19 июня 2023 г. № 548 по специальности среднего профессионального образования 38.02.08 Торговое дело

Разработчики:

Никитина Е.С.- преподаватель Западного филиала РАНХ и ГС

Рассмотрена на заседании ПЦК «Торговое дело и логистика»
Протокол №7 от «27» февраля 2026 г.
Председатель ПЦК .С. Никитина

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ **4**

2. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ **6**

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ **8**

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ **10**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ

1.1. Область применения программы

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1 Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 2	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли
ПК 2.1.	Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга
ПК 2.2.	Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации
ПК 2.3.	Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий
ПК 2.4.	Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках
ПК 2.5.	Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов
ПК 2.6.	Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов
ПК 2.7.	Определять мероприятия по повышению эффективности

	предпринимательской деятельности
ПК 2.8.	Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы

Требования к результатам освоения практики

В результате прохождения практики, реализуемой в рамках модуля ОПОП СПО по каждому из видов профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС СПО, обучающийся должен:

Владеть навыками:

- выявления проблем и формулирования целей исследования;
- планирования проведения маркетингового исследования;
- определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования;
- подготовки и согласования плана проведения маркетингового исследования;
- поиска первичной и вторичной маркетинговой информации;
- подготовки процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования;
- проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга;
- разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации;
- применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации;
- применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации;
- проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий;
- установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках;
- применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
- использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана;
- разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов;
- расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов;
- определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности;

сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.

1.3. Количество часов на освоение программы учебной практики:

Всего - 36 часов

Практическая подготовка 36

2. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

Код профессиональных компетенций	Наименование профессионального модуля	Количество часов по ПМ	Виды работ
1	2	3	4
ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли		**36 час.**	
ПК 2.1 Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга		**3/3**	- изучить вторичную информацию по изучаемой проблеме, описать; - составить план исследования - разработать план, анкету для проведения опроса
ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации		**3/3**	- разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации; - применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации - применение различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации
ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий		**4/4**	- проанализировать виды цен, методы и стратегии ценообразования, используемые на предприятии; - провести сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей определенной группы товаров по нескольким магазинам. Используя сайты организаций
ПК 2.4. Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках		**3/3**	- выявить предпочтения потребителей в определенной группе товаров - установить конкурентные преимущества определенного товара
ПК 2.5. Разрабатывать		**5/5**	- изучить использование информации специализированных сайтов

бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов			для организации работы по составлению бизнес-плана; - изучить части бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов;
ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов		**5/5**	- ознакомиться с показателями эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов;
ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности		**5/5**	- ознакомиться с мероприятиями по повышению эффективности предпринимательской деятельности; - собрать информацию о бизнес-проблемах и определить риски предпринимательской единицы.
Итого: 36часов			

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы профессионального модуля должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинеты «Междисциплинарные курсы и модули», оснащенный в соответствии с п. 6.1.2.1 с образовательной программы по специальности.

Лаборатория «Предпринимательства и интернет – маркетинга», оснащенная в соответствии с п. 6.1.2.3 образовательной программы по специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии с п 6.1.2.5 образовательной программы по специальности.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

3.2.1. Основные печатные и электронные издания

1. Бизнес-планирование: учебник / под ред. Т.Г. Попадюк, В.Я. Горфинкеля. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2025. — 296 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0617-4. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1247086 – Режим доступа: по подписке.
2. Васильев, Г. А. Маркетинг розничного торгового предприятия: учебное пособие / Г. А. Васильев, А. А. Романов, В. А. Поляков. - Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2022. - 159 с. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0628-0. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/967468 – Режим доступа: по подписке.
3. Иванов, Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2025. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016902-6. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1343176 . – Режим доступа: по подписке.
4. Информационные технологии в маркетинге : учебник и практикум для среднего профессионального образования / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 367 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9115-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491722
5. Интернет-маркетинг: учебник для среднего профессионального образования / О. Н. Жильцова [и др.]. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт. — 301 с. — (Профессиональное образование).
6. Карасев, А. П. Маркетинговые исследования: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. П. Карасев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 315 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05957-1. — Текст:
7. Косарева О.А. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров: учебник [12+] / ьО.А. Косарева. – Москва» Университет Синергия, 2020. – 452с.: ил. – режим доступа: по подписке. – Текст: электронный // URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=617835
8. Липсиц, И. В. Цены и ценообразование: учебное пособие для среднего профессионального образования / И. В. Липсиц. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 160 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9794-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/488890

9. Маховикова, Г. А. Цены и ценообразование в коммерции: учебник для среднего профессионального образования / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 231 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03696-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/477854

10. Морошкин, В. А. Бизнес-планирование: учебное пособие / В.А. Морошкин, В.П. Буров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 288 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-012223-6. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1832175 – Режим доступа: по подписке.

11. Павлова, Т. С. Основы товароведения продовольственных товаров: учебное пособие / Т.С. Павлова. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 221 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014724-6. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1817875 (дата обращения: 05.02.2024). – Режим доступа: по подписке.

12. Романова, М. В. Бизнес-планирование: учебное пособие / М.В. Романова. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2021. — 240 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0756-6. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1446152 – Режим доступа: по подписке.

13. Рябкова, Д. С. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров : учебник для СПО / Д. С. Рябкова, Г. Г. Левкин. — 2-е изд. — Саратов: Профобразование, 2023. — 226 с. — ISBN 978-5-4488-1053-4. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/131419

14. Саталкина, Н. И. Экономика торговли: учебное пособие / Н. И. Саталкина, Б. И. Герасимов. Г. И. Терехова. — Москва: ФОРУМ, 2021. — 232 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-485-6. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1287439 . – Режим доступа: по подписке.

15. Цены и ценообразование: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. Г. Касьяненко [и др.] ; под редакцией Т. Г. Касьяненко. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-04773-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/490187

16. PR в сфере коммерции: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. И. М. Синяевой. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019. — 298 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0614-3. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1018359 – Режим доступа: по подписке.

17. Кисова, А. Е. Основы предпринимательской деятельности : учебное пособие для СПО / А. Е. Кисова, К. В. Барсукова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 104 с. — ISBN 978-5-00175-120-5, 978-5-4488-1519-5. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/121370.html

3.2.2. Дополнительные источники

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

2. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (в действующей редакции)

3. Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ (в действующей редакции) "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц"

4. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (в действующей редакции) "О защите конкуренции"
5. Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ (в действующей редакции) "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации"
6. "ГОСТ Р 51303–2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения" (утв. Приказом Росстандарта от 28.08.2013 N 582-ст) (в действующей редакции)
7. Ценообразование: учебник / В.А. Слепов, Т.Е. Николаева, Е.С. Глазова [и др.] ; под ред. В.А. Слепова. — 3-е изд. — Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2022. — 304 с. - ISBN 978-5-9776-0455-0. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1840489.
8. Справочно-правовая система «Консультант+» - URL: http://www.consultant.ru/
9. Справочно-правовая система «Гарант» - - URL https://www.garant.ru/
10. Новая Цифровая платформа поддержки бизнеса: https://www.smbn.ru/
11. Фонд поддержки малого предпринимательства: https://biznesprost.com/interesno/fond-podderzhki-malogo-predprinimatelstva.html
12. 10 лучших бизнес-инкубаторов России: https://viafuture.ru/privlechenie-investitsij/biznes-inkubatory-v-rossii

4.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 2.1	Составляет план проведения маркетингового исследования Устанавливает сроки и требования к проведению маркетингового исследования Определяет маркетинговые инструменты, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования Осуществляет поиск первичной и вторичной маркетинговой информации	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий. Экспертная оценка контрольных / проверочных работ. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении
ПК 2.2	Устанавливает конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках Рассчитывает показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов Разрабатывает предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации Использует программные продукты в системе продвижения товаров (услуг) организации	
ПК 2.3	Проводит сбор, мониторинг и систематизирует ценовые показатели товаров, в том числе с использованием	

	информационных интеллектуальных технологий	индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях. Экспертная оценка создания и представления презентаций. Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках. Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике. Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.
ПК 2.4	Обосновывает конкурентные преимущества товара на внешнем и внутренних рынках	
ПК 2.5	Соблюдает правила и принципы разработки бизнес-плана (полнота и точность составления разделов бизнес-плана) Использует информационные технологий в процессе составления бизнес-плана Использует информацию специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана.	
ПК 2.6	Рассчитывает и обосновывает результаты анализа финансовых результатов деятельности организации Применяет различные платформы в системе продвижения товаров (услуг) организации	
ПК 2.7	Обосновывает разработанные мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности	
ПК 2.8	Составляет план сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы Выявляет проблемы и риски предпринимательской деятельности	
ОК 01	Распознает, анализирует задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; Выделяет составные части и определяет этапы решения задачи; Выявляет и эффективно осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы; Составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; Демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; Реализует составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).	
ОК 02	определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска;	

	структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации; оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты; применяет средства информационных технологий, использует современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при выполнении работ на различных этапах учебной практики; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена/профессионального экзамена по оценочным средствам профессионального сообщества.
ОК 03	определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применяет современную научную профессиональную терминологию; определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования	
ОК 04	эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.	
ОК 05	грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе	
ОК 07	выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения	
ОК 09	понимает общий смысл четко произнесенных высказываний и текстов на профессиональные темы; участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; пишет простые связные сообщения на интересующие профессиональные темы.	

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ
НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА и ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
при ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ЗАПАДНЫЙ ФИЛИАЛ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли

Специальность
38.02.08 Торговое дело
Направленность
Коммерция и осуществление интернет-маркетинга
(форма обучения очная, заочная)
Квалификация выпускника
Специалист торгового дела

Для набора 2026 года

Калининград, 2026

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта, утвержденного приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19 июня 2023 г. № 548 по специальности среднего профессионального образования 38.02.08 Торговое дело

Разработчики:

Никитина Е.С.- преподаватель Западного филиала РАНХ и ГС

Рассмотрена на заседании ПЦК «Торговое дело и логистика»
Протокол №7 от «27» февраля 2026 г.
Председатель ПЦК .С. Никитина

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ **4**

2. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ **6**

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ **8**

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ **10**

1. ОБШАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1 Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 2	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли
ПК 2.1.	Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга
ПК 2.2.	Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации
ПК 2.3.	Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий
ПК 2.4.	Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках
ПК 2.6.	Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов
ПК 2.7.	Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности

Требования к результатам освоения практики

В результате прохождения практики, реализуемой в рамках модуля ОПОП СПО по каждому из видов профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС СПО, обучающийся должен:

Владеть навыками:

- выявления проблем и формулирования целей исследования;
- планирования проведения маркетингового исследования;
- определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования;
- подготовки и согласования плана проведения маркетингового исследования;
- поиска первичной и вторичной маркетинговой информации;
- подготовки процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования;
- проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга;
- разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации;
- применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации;
- применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации;
- проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий;
- установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках;
- применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
- использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана;
- разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов;
- расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов;
- определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности;
- сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.

1.3. Количество часов на освоение программы производственной практики:

Всего - 36 часов

Практическая подготовка 36

3. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

Код профессиональных компетенций	Наименование профессионального модуля	Количество часов по ПМ	Виды работ
1	2	3	4
Производственная практика			
ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли			
ПК 2.1 Проводит маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга		10/10	- провести маркетинговые исследования в организации методом опроса методом анкетирования; - представить результаты в виде диаграмм, описания полученных результатов; - представить выводы и рекомендации по проведенному исследованию - сделать выводы и внести рекомендации по итогам исследования.
ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации		4/4	- Провести анализ информационного пространства организации; - Провести анализ сайта компании - Предложить посты о товарах организации
ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий		7/7	- провести сбор и анализ цен по 2 группам товаров по основным конкурентам компании - провести анализ ценовой политики и ценовых стратегий исследуемой торговой организации
ПК 2.4. Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках		5/5	- определить единичные показатели для оценки конкурентоспособности товаров - рассчитать конкурентоспособность товаров
ПК 2.6. Рассчитывать		9/9	- Определить целевую аудиторию по методу

показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов			Шеррингтона. - оценка эффективности использования производственных ресурсов - расчет основных рыночных показателей - расчет результативности сбытовой деятельности предприятия - анализ ассортимента (структура ассортимента, авс и xyz анализ).
ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности		4/4	- провести PEST анализа организации; - сделать выводы
			Промежуточная аттестация в форме д/ зачета
Итого: 36 часов			

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы профессионального модуля должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинеты «Междисциплинарные курсы и модули», оснащенный в соответствии с п. 6.1.2.1 с образовательной программы по специальности.

Лаборатория «Предпринимательства и интернет – маркетинга», оснащенная в соответствии с п. 6.1.2.3 образовательной программы по специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии с п 6.1.2.5 образовательной программы по специальности.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

3.2.1. Основные печатные и электронные издания

1. Бизнес-планирование: учебник / под ред. Т.Г. Попадюк, В.Я. Горфинкеля. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2025. — 296 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0617-4. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1247086 – Режим доступа: по подписке.
2. Васильев, Г. А. Маркетинг розничного торгового предприятия: учебное пособие / Г. А. Васильев, А. А. Романов, В. А. Поляков. - Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2022. - 159 с. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0628-0. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/ – Режим доступа: по подписке.
3. Иванов, Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2025. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016902-6. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1343176 – Режим доступа: по подписке.
4. Информационные технологии в маркетинге : учебник и практикум для среднего профессионального образования / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 367 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9115-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491722
5. Интернет-маркетинг: учебник для среднего профессионального образования / О. Н. Жильцова [и др.]. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт. — 301 с. — (Профессиональное образование).
6. Карасев, А. П. Маркетинговые исследования: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. П. Карасев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 315 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05957-1. — Текст:
7. Косарева О.А. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров: учебник [12+] / ьО.А. Косарева. – Москва» Университет Синергия, 2020. – 452с.: ил. – режим доступа: по подписке. – Текст: электронный // URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=617835
8. Липсиц, И. В. Цены и ценообразование: учебное пособие для среднего профессионального образования / И. В. Липсиц. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 160 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9794-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/488890

9. Маховикова, Г. А. Цены и ценообразование в коммерции: учебник для среднего профессионального образования / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 231 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03696-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/477854

10. Морошкин, В. А. Бизнес-планирование: учебное пособие / В.А. Морошкин, В.П. Буров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 288 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-012223-6. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1832175 – Режим доступа: по подписке.

11. Павлова, Т. С. Основы товароведения продовольственных товаров: учебное пособие / Т.С. Павлова. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 221 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014724-6. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1817875 (дата обращения: 05.02.2024). – Режим доступа: по подписке.

12. Романова, М. В. Бизнес-планирование: учебное пособие / М.В. Романова. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2021. — 240 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0756-6. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1446152 – Режим доступа: по подписке.

13. Рябкова, Д. С. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров : учебник для СПО / Д. С. Рябкова, Г. Г. Левкин. — 2-е изд. — Саратов: Профобразование, 2023. — 226 с. — ISBN 978-5-4488-1053-4. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/131419

14. Саталкина, Н. И. Экономика торговли: учебное пособие / Н. И. Саталкина, Б. И. Герасимов. Г. И. Терехова. — Москва: ФОРУМ, 2021. — 232 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-485-6. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1287439 – Режим доступа: по подписке.

15. Цены и ценообразование: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. Г. Касьяненко [и др.] ; под редакцией Т. Г. Касьяненко. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-04773-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/490187

16. PR в сфере коммерции: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. И. М. Синяевой. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019. — 298 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0614-3. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1018359 – Режим доступа: по подписке.

17. Кисова, А. Е. Основы предпринимательской деятельности : учебное пособие для СПО / А. Е. Кисова, К. В. Барсукова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 104 с. — ISBN 978-5-00175-120-5, 978-5-4488-1519-5. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/121370.html

3.2.2. Дополнительные источники

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

2. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (в действующей редакции)

3. Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ (в действующей редакции) "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц"

4. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (в действующей редакции) "О защите конкуренции"
5. Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ (в действующей редакции) "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации"
6. "ГОСТ Р 51303–2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения" (утв. Приказом Росстандарта от 28.08.2013 N 582-ст) (в действующей редакции)
7. Ценообразование: учебник / В.А. Слепов, Т.Е. Николаева, Е.С. Глазова [и др.] ; под ред. В.А. Слепова. — 3-е изд. — Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2022. — 304 с. - ISBN 978-5-9776-0455-0. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1840489.
8. Справочно-правовая система «Консультант+» - URL: http://www.consultant.ru/
9. Справочно-правовая система «Гарант» - - URL https://www.garant.ru/
10. Новая Цифровая платформа поддержки бизнеса: https://www.smbn.ru/
11. Фонд поддержки малого предпринимательства: https://biznesprost.com/interesno/fond-podderzhki-malogo-predprinimatelstva.html
12. 10 лучших бизнес-инкубаторов России: https://viafuture.ru/privlechenie-investitsij/biznes-inkubatory-v-rossii

4.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 2.1	Составляет план проведения маркетингового исследования Устанавливает сроки и требования к проведению маркетингового исследования Определяет маркетинговые инструменты, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования Осуществляет поиск первичной и вторичной маркетинговой информации	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий. Экспертная оценка контрольных / проверочных работ. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении
ПК 2.2	Устанавливает конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках Рассчитывает показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов Разрабатывает предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации Использует программные продукты в системе продвижения товаров (услуг) организации	
ПК 2.3	Проводит сбор, мониторинг и систематизирует ценовые показатели товаров, в том числе с использованием	

	информационных интеллектуальных технологий	индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях. Экспертная оценка создания и представления презентаций. Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках. Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике. Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.
ПК 2.4	Обосновывает конкурентные преимущества товара на внешнем и внутренних рынках	
ПК 2.6	Рассчитывает и обосновывает результаты анализа финансовых результатов деятельности организации Применяет различные платформы в системе продвижения товаров (услуг) организации	
ПК 2.7	Обосновывает разработанные мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности	
ОК 01	Распознает, анализирует задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; Выделяет составные части и определяет этапы решения задачи; Выявляет и эффективно осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы; Составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; Демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; Реализует составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).	
ОК 02	определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска; структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации; оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты; применяет средства информационных технологий, использует современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	
ОК 03	определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применяет современную научную профессиональную терминологию;	

	определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при выполнении работ на различных этапах учебной практики; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена/профессионального экзамена по оценочным средствам профессионального сообщества.
ОК 04	эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.	
ОК 05	грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе	
ОК 07	выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения	
ОК 09	понимает общий смысл четко произнесенных высказываний и текстов на профессиональные темы; участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; пишет простые связные сообщения на интересующие профессиональные темы.	

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ
НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА и ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
при ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ЗАПАДНЫЙ ФИЛИАЛ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга

Специальность
38.02.08 Торговое дело
Направленность
Коммерция и осуществление интернет-маркетинга
(форма обучения очная, заочная)

Квалификация выпускника
Специалист торгового дела

Калининград, 2026

Рабочая программа учебной практики профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта, утвержденного приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19 июня 2023 г. № 548 по специальности среднего профессионального образования 38.02.08 Торговое дело

Разработчики:

Никитина Е.С.- преподаватель Западного филиала РАНХ и ГС

Рассмотрена на заседании ПЦК «Торговое дело и логистика»
Протокол №7 от «27» февраля 2026 г.
Председатель ПЦК .С. Никитина

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ	**5**
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ	**7**
3. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ	**10**
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ	**18**
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ	**19**
ПРИЛОЖЕНИЯ	**21**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПМ.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

1.1. Область применения программы

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 3	Определять готовность веб-сайта к продвижению
ПК 3.1	Определять готовность веб-сайта к продвижению
ПК 3.2	Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
ПК 3.3	Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализация в сети Интернет
ПК 3.4	Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество
ПК 3.5	Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика
ПК 3.6	Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Требования к результатам освоения практики

В результате прохождения учебной практики, реализуемой в рамках модулей ОПОП СПО по каждому из видов профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС СПО обучающийся должен:

Владеть навыками:

-проведения технического анализа аудируемого веб-сайта;
-проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта;
-проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта;
-анализа поисковой выдачи;
-анализа веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи;

-анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";
-определения стратегии поискового продвижения;
-проверки и корректировки списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении;
-анализа присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем;
-определения стратегии продвижения в социальных сетях;
-размещения текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационнотелекоммуникационной сети «Интернет»;
-размещения медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационнотелекоммуникационной сети «Интернет»;
-разработки лендинга;
-анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы;
-анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании;
-составления отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории.

1.3. Количество часов на освоение программы учебной практики:
Всего - 36 часов
Практическая подготовка 36

2. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

Код профессиональных компетенций	Наименование профессионального модуля	Количество часов по ПМ	Виды работ
1	2	3	4
ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга		**36 час.**	
ПК 3.1 Определять готовность веб-сайта к продвижению		**3/3**	-проведения технического анализа аудируемого веб-сайта; -проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта; -проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта;
ПК 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет		**3/3**	-анализа поисковой выдачи; -анализа веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи; -анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет"; -определения стратегии поискового продвижения; -проверки и корректировки списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении; -анализа присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем;
ПК 3.3. Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализация в сети Интернет		**4/4**	-определения стратегии продвижения в социальных сетях;
ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество		**3/3**	-размещения текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационнотелекоммуникационной сети «Интернет»;
ПК 3.5. Составлять технические задания в соответствии с требованиями		**5/5**	-разработки лендинга;

заказчика			
ПК 3.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"		**5/5**	-анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы; -анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании; -составления отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории.
Итого: 36часов			

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

3.1. Для реализации программы учебной практики должны быть предусмотрены следующие специальные помещения: Лаборатория «Предпринимательства и интернет – маркетинга», оснащенная в соответствии с п. 6.1.2.1 примерной образовательной программы по специальности. Оснащенные базы практики в соответствии с п. 6.1.2.4 примерной образовательной программы по специальности.
3.2 Информационное обеспечение обучения.
Перечень учебных изданий, интернет - ресурсов, дополнительной литературы.

Основной источник:
1. Интернет-маркетинг: учебник для среднего профессионального образования / О. Н. Жильцова [и др.]. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт. — 301 с. — (Профессиональное образование).
2. Информационные технологии в маркетинге : учебник и практикум для среднего профессионального образова ния / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 367 с. — (Про фессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9115-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491722
3. PR в сфере коммерции: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. И. М. Синяевой. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019. — 298 с. — (Среднее профессиональное образование). — ISBN 978-5-9558-0614-3. — Текст: электронный. — URL: https://znanium.com/catalog/product/1018359 (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

Дополнительные источники

1. Ашманов, И. Оптимизация и продвижение сайтов в поисковых системах / И. Ашманов. СПб.: Питер, 2021.
2. Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе / Л. П. Гаврилов. – М. : Юрайт, 2021.
3. Гаврилов, Л. П. Основы электронной коммерции и бизнеса / Л. П. Гаврилов. – М. : Юрайт, 2021.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

Контроль и оценка результатов освоения модуля осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, устного и письменного опросов, выполнения самостоятельной работы, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 3.1 Определять готовность веб-сайта к продвижению	выявляет технические ошибки в работе веб-сайта; – документирует выявленные ошибки в работе веб-сайта; – формулирует предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити); – выявляет технические преимущества веб-сайтов конкурентов; – выявляет особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины - использует инструменты для проведения технического аудита	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий. Экспертная оценка контрольных / проверочных работ. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии
ПК 3.2 Анализировать интернет пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	– определяет факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче; – составляет список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи; – актуализирует информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно телекоммуникационной сети «Интернет»; – анализирует собранную информацию и принимает решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины; – составляет список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин; – анализирует релевантность составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта; – анализирует список ключевых слов и	

	словосочетаний на соответствие техническому заданию	в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях. Экспертная оценка создания и представления презентаций. Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках. Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике. Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе. Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной
ПК 3.3 Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализация в сети Интернет	– определяет маркетинговые стратегии; – составляет SMM-стратегии; – составляет контент-планы; – создает стратегии продвижения; – проводит сегментацию целевой аудитории для разных задач и продуктов	
ПК 3.4 Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество;	– разрабатывает уникальные торговые предложения; – разрабатывает рекламные модули; – создает стратегии продвижения; – сегментирует целевую аудиторию для разных задач и продуктов; – обосновывает выбор целевой аудитории; – создает тексты и рекламные слоганы	
ПК 3.5 Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика	– создает тексты для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций; – различает виды текстов; – рассчитывает бюджет на создание лендинга; – составляет техническое задание на создание лендинга для сторонних организаций; – определяет CTA для лендингов; – работает с бесплатными сервисами создания лендингов;	
ПК 3.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно телекоммуникационной сети «Интернет»	– составляет информационно-аналитические справки; – оформляет отчетные документы.	
ОК 01	- задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам – распознает, анализирует задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; – выделяет составные части и определяет этапы решения задачи;	

	– выявляет и эффективно осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы; – составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; – демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; – реализует составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	программы: – на практических занятиях – при выполнении работ на различных этапах производственной практики; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена/профессионального экзамена по оценочным средствам профессионального сообщества.
ОК 02	Определяет задачи для поиска информации, необходимые источники и планирует процесс поиска; Структурирует получаемую информацию, выделяет наиболее значимое в перечне информации и оценивает практическую значимость результатов поиска; Оформляет результаты поиска, применяя средства информационных технологий для решения профессиональных задач; используя современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	
ОК 04	Демонстрирует умения организовывать работу коллектива и команды; В ходе профессиональной деятельности взаимодействует с коллегами, руководством, клиентами в ходе, опираясь на знания психологических основ.	
ОК 05	Грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке в соответствие с установленными правилами; Демонстрирует толерантность в рабочем коллективе.	
ОК 08	– применяет рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности; – пользуется средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной профессии (специальности)	
ОК 09	Понимает общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы и тексты на базовые профессиональные темы; Участвует в диалогах на знакомые	

	общие и профессиональные темы; Строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; Кратко обосновывает и объясняет свои действия; Пишет простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.	

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ
НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА и ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
при ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ЗАПАДНЫЙ ФИЛИАЛ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга

Специальность
38.02.08 Торговое дело
Направленность
Коммерция и осуществление интернет-маркетинга
(форма обучения очная, заочная)

Квалификация выпускника
Специалист торгового дела

Калининград, 2026

Рабочая программа производственной практики профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта, утвержденного приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19 июня 2023 г. № 548 по специальности среднего профессионального образования 38.02.08 Торговое дело

Разработчики:

Никитина Е.С.- преподаватель Западного филиала РАНХ и ГС

Рассмотрена на заседании ПЦК «Торговое дело и логистика»

Протокол №7 от «27» февраля 2026 г.

Председатель ПЦК .С. Никитина

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ	**5**
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ	**7**
3. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ	**10**
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ	**18**
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ	**19**
ПРИЛОЖЕНИЯ	**21**

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПМ.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

1.1. Область применения программы

В результате изучения производственной практики модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга и соответствующие ему общие компетенции, и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 3	Определять готовность веб-сайта к продвижению
ПК 3.1	Определять готовность веб-сайта к продвижению
ПК 3.2	Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
ПК 3.3	Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализация в сети Интернет
ПК 3.4	Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество
ПК 3.5	Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика
ПК 3.6	Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Требования к результатам освоения производственной практики

обучающийся должен:

Владеть навыками:

-проведения технического анализа аудируемого веб-сайта;
-проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта;
-проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта;
-анализа поисковой выдачи;
-анализа веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи;

-анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";
-определения стратегии поискового продвижения;
-проверки и корректировки списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении;
-анализа присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем;
-определения стратегии продвижения в социальных сетях;
-размещения текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно телекоммуникационной сети «Интернет»;
-разработки лендинга;
-анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы;
-анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании;
-составления отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории.

1.3. Количество часов на освоение программы производственной практики:
Всего - 36 часов
Практическая подготовка 36

2. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

Код профессиональных компетенций	Наименование профессионального модуля	Количество часов по ПМ	Виды работ
1	2	3	4
ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга		**36 час.**	
ПК 3.1 Определять готовность веб-сайта к продвижению		**3/3**	- выявить технические ошибки в работе веб-сайта; – задокументировать выявленные ошибки в работе веб-сайта; – сформулировать предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити); – выявить технические преимущества веб-сайтов конкурентов (скрины); – выявить особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины (скрины); - использовать инструменты для проведения технического аудита (привести опись)
ПК 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет		**3/3**	– определить факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче; - составить список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи; – актуализировать информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно телекоммуникационной сети «Интернет»; – провести анализ собранной информации и принять решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины; – составить список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин; – провести анализ релевантности составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта; - провести анализ списка ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию;
ПК 3.3. Разрабатывать		**4/4**	– провести сегментацию целевой аудитории (составить аватар клиента,

стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализация в сети Интернет			выделить сегменты); – определить маркетинговые стратегии; – создает стратегии продвижения (со всеми разделами); - составить SMM-стратегию продвижения; – разработать контент-план на 2 недели KPI 2 поста в день;
ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество		**3/3**	– – создать медиаплан и рекламный бюджет - разработать уникальные торговые предложения; – разработать 3 рекламных модуля; - провести сегментацию целевой аудитории (берем ранее созданные материалы); – обосновать выбор целевой аудитории;
ПК 3.5. Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика		**5/5**	– создать тексты для социальных сетей, лендинга; – рассчитать бюджет на создание лендинга; – составить техническое задание на создание лендинга для организации; – определить CTA для лендинга; – создать лендинг, указать в работе ссылку на него (проверить, чтобы открывался)
ПК 3.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"		**5/5**	- составить информационно-аналитическую справку.
Итого: 36часов			

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
ПМ.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

.1. Для реализации программы производственной практики должны быть предусмотрены следующие специальные помещения: Лаборатория «Предпринимательства и интернет – маркетинга», оснащенная в соответствии с п. 6.1.2.1 примерной образовательной программы по специальности. Оснащенные базы практики в соответствии с п. 6.1.2.4 примерной образовательной программы по специальности.

3.2 Информационное обеспечение обучения.
Перечень учебных изданий, интернет - ресурсов, дополнительной литературы.
Основной источник:

1. Интернет-маркетинг: учебник для среднего профессионального образования / О. Н. Жильцова [и др.]. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт.- 2026 — 301 с. — (Профессиональное образование).
2. Информационные технологии в маркетинге : учебник и практикум для среднего профессионального образования / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 367 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9115-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491722
3. PR в сфере коммерции: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. И. М. Синяевой. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019. — 298 с. — (Среднее профессиональное образование). — ISBN 978-5-9558-0614-3. — Текст: электронный. — URL: https://znanium.com/catalog/product/1018359 (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.
2. PR в сфере коммерции: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. И. М. Синяевой. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019. — 298 с. — (Среднее профессиональное образование). — ISBN 978-5-9558-0614-3. — Текст: электронный. — URL: https://znanium.com/catalog/product/1018359 (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

Дополнительные источники

1. Ашманов, И. Оптимизация и продвижение сайтов в поисковых системах / И. Ашманов. СПб.: Питер, 2021.
2. Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе / Л. П. Гаврилов. – М. : Юрайт, 2021.
3. Гаврилов, Л. П. Основы электронной коммерции и бизнеса / Л. П. Гаврилов. – М. : Юрайт, 2021.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
ПМ.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

Контроль и оценка результатов освоения производственной практики осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, устного и письменного опросов, выполнения самостоятельной работы, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 3.1 Определять готовность веб-сайта к продвижению	- выявляет технические ошибки в работе веб-сайта; – документирует выявленные ошибки в работе веб-сайта; – формулирует предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити); – выявляет технические преимущества веб-сайтов конкурентов; – выявляет особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины - использует инструменты для проведения технического аудита	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий. Экспертная оценка контрольных / проверочных работ. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии
ПК 3.2 Анализировать интернет пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	– определяет факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче; – составляет список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи; – актуализирует информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно телекоммуникационной сети «Интернет»; – анализирует собранную информацию и принимает решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины; – составляет список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин; – анализирует релевантность составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта; – анализирует список ключевых слов и	

	словосочетаний на соответствие техническому заданию	в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях. Экспертная оценка создания и представления презентаций. Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках. Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике. Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе. Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной
ПК 3.3 Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализация в сети Интернет	– определяет маркетинговые стратегии; – составляет SMM-стратегии; – составляет контент-планы; – создает стратегии продвижения; – проводит сегментацию целевой аудитории для разных задач и продуктов	
ПК 3.4 Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество;	– разрабатывает уникальные торговые предложения; – разрабатывает рекламные модули; – создает стратегии продвижения; – сегментирует целевую аудиторию для разных задач и продуктов; – обосновывает выбор целевой аудитории; – создает тексты и рекламные слоганы	
ПК 3.5 Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика	– создает тексты для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций; – различает виды текстов; – рассчитывает бюджет на создание лендинга; – составляет техническое задание на создание лендинга для сторонних организаций; – определяет CTA для лендингов; – работает с бесплатными сервисами создания лендингов;	
ПК 3.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно телекоммуникационной сети «Интернет»	– составляет информационно-аналитические справки; – оформляет отчетные документы.	
ОК 01	- задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам – распознает, анализирует задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; – выделяет составные части и определяет этапы решения задачи;	

	– выявляет и эффективно осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы; – составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; – демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; – реализует составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	программы: – на практических занятиях – при выполнении работ на различных этапах производственной практики; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена/профессионального экзамена по оценочным средствам профессионального сообщества.
ОК 02	Определяет задачи для поиска информации, необходимые источники и планирует процесс поиска; Структурирует получаемую информацию, выделяет наиболее значимое в перечне информации и оценивает практическую значимость результатов поиска; Оформляет результаты поиска, применяя средства информационных технологий для решения профессиональных задач; используя современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	
ОК 04	Демонстрирует умения организовывать работу коллектива и команды; В ходе профессиональной деятельности взаимодействует с коллегами, руководством, клиентами в ходе, опираясь на знания психологических основ.	
ОК 05	Грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке в соответствие с установленными правилами; Демонстрирует толерантность в рабочем коллективе.	
ОК 08	– применяет рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности; – пользуется средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной профессии (специальности)	
ОК 09	Понимает общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы и тексты на базовые профессиональные темы; Участвует в диалогах на знакомые	

	общие и профессиональные темы; Строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; Кратко обосновывает и объясняет свои действия; Пишет простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.	

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ
НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА и ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
при ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ЗАПАДНЫЙ ФИЛИАЛ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Учебной практики профессионального модуля

ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (17353 Продавец продовольственных товаров)

специальность
38.02.08 Торговое дело
Направленность
Коммерция и осуществление интернет-маркетинга

Квалификация выпускника
Специалист торгового дела

Форма обучения
очная, заочная

Калининград, 2026

Рабочая программа учебной практики профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта, утвержденного Министерством образования и науки Российской Федерации от 19 июля 2023 г. № 548 по специальности среднего профессионального образования 38.02.08 Торговое дело

Разработчик:

Дьячкова Л. Г. – преподаватель Западного филиала РАНХ и ГС

Рассмотрена на заседании ПЦК «Торговое дело и логистика»

Протокол № 07 от «27» февраля 2026 г.

Председатель ПЦК Е.С. Никитина

СОДЕРЖАНИЕ

1.	**ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**	**4**
2.	**СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**	**8**
3.	**УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**	**11**
4.	**КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**	**12**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.04 **«Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (17353 Продавец продовольственных товаров)»**

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения учебной практики профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности «Продажа продовольственных товаров» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 3	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД	**Продажа продовольственных товаров**
ПК 6.1	Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, контроль за наличием товаросопроводительных и иных необходимых документов
ПК 6.2	Соблюдать санитарно-гигиенические требования к условиям и срокам хранения товаров
ПК 6.3	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку с применением основ мерчандайзинга
ПК 6.4	Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов
ПК 6.5	Предоставлять информацию и консультировать о потребительских свойствах товаров, обслуживать покупателей с применением норм деловой этики
ПК 6.6	Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги
ПК 6.7	Оформлять витрину и презентовать товар в прикассовой зоне, работать с акционными товарами

1.1.3. В результате освоения учебной практики профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	оформления приемочных актов, накладных, сверки сопроводительных документов ;
	визуальной оценки состояния упаковки, проверка соответствия фактического наличия заявленному количеству;
	выявления просроченной продукции, определение пригодности товара к реализации;
	поддержания чистоты и порядка на рабочем месте, использование дезинфицирующих средств и инвентаря
	правильного размещения скоропортящихся и нескоропортящихся товаров, температурный режим хранения;
	регулярной ревизии остатков, изъятия просрочки из продажи;
	рационального расположения товаров, для привлечения внимания покупателей;
	своевременного обновления и пополнения товарных позиций;
	работы с холодильниками, морозильными камерами, весоизмерительным оборудованием, контрольно-кассовой техникой;
	чистки, профилактики поломок, своевременного обращения к специалистам по ремонту;
	правильной работы с инвентарем (ножи, упаковочные машины и др.) и соблюдение техники безопасности ;
	вежливого общения, готовности оказывать консультацию по ассортименту;
	представления сведений о составе пищевой ценности, условиях хранения и употребления товаров;
	культуры речи, доброжелательности, внимательности к пожеланиям покупателей;
	проверки целостности упаковки, читаемости маркировок, правильности ценников;
	обнаружения дефектов товара, неправильной расфасовки, нарушения стандартов качества;
	подготовки товаров к продаже (расфасовка, нарезка, упаковка);
	креативное оформление выставочного пространства, привлечение внимания покупателей к акционным позициям;
	установки рекламных плакатов, листовок, демонстрация акций и скидок;
	информирования покупателей об акциях, стимулировании покупок специальных предложений.
Уметь	проверять количество и качество поступивших товаров;
	идентифицировать недостачу или излишки товара;
	контролировать наличие всех необходимых сопроводительных документов (сертификаты, накладные, ветеринарные свидетельства);
	организовывать правильное размещение товаров в зависимости от условий хранения;
	проводить регулярную уборку и дезинфекцию торговых площадей ;
	своевременно выявлять и утилизировать просроченную продукцию;
	грамотно размещать товары на полках, учитывая их популярность и частоту спроса;
	применять методы зонирования торгового зала для удобства покупателей;
	поддерживать порядок и привлекательный вид витрин и стеллажей;
	подготавливать оборудование к работе (включение, настройка режимов);
	обеспечивать правильную работу оборудования в течении смены;

	выполнять элементарные профилактические мероприятия и мелкий ремонт;
	консультировать клиентов по вопросам выбора товаров, разьяснять преимущества и особенности продукции;
	общаться вежливо ,терпеливо и доброжелательно;
	решать конфликтные ситуации в конструктивном ключе;
	оценивать внешний вид, запах, вкус и читаемость маркировки;
	выявлять расхождения между фактической ценой и заявленной на ценнике;
	создавать привлекательные композиции товаров на витрине;
	выделять акционные товары визуально и информативно;
	эффективно презентовать новинки и сезонные продукты покупателям.
Знать	правила оформления товаросопроводительной документации;
	критерии качества продовольственных товаров;
	нормативные требования к маркировке продукции;
	санитарные нормы и правила хранения продуктов питания;
	оптимальные режимы и сроки годности различных групп товаров;
	требования к чистоте помещений и оборудования;
	принципы мерчандайзинга и техники выкладки товаров;
	особенности потребительского поведения покупателей;
	методы привлечения внимания к товару (цветовая гамма, расположение, ценники);
	устройство и принцип работы торгового оборудования (весы ,холодильники, кассовое оборудование) ;
	правила эксплуатации и технического обслуживания оборудования;
	основные неисправности и способы их устранения;
	ассортимент продаваемых товаров, их характеристики и отличия;
	основы психологии общения с покупателями;
	нормы профессиональной этики и культуры обслуживания;
	законодательные требования к упаковке и маркировке товаров;
	признаки качественного продукта и признаки порчи;
	порядок ценообразования и оформления ценников;
	правила оформления витрин и рекламных материалов;
	механизмы стимулирования продаж (акции, скидки, распродажи);
	психологию восприятия визуальной информации потребителями.

1.2. Количество часов, отводимое на освоение учебной практики профессионального модуля

Всего часов – 36 практики,

2.2 Тематический план и содержание учебной практики профессионального модуля (ПМ)

Код профессиональных компетенций	Наименование профессионального модуля	Количество часов по ПМ	Виды работ
1	**2**	**3**	**4**
ПК6.1 Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, контроль за наличием товаросопроводительных и иных необходимых документов	**ПМ.04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (17353 Продавец продовольственных товаров)**	**Учебная практика - 36 часов**	Ознакомится процедурой приемки товаров по количеству и качеству, с сопроводительными документами; с приемочными актами, накладными;
ПК6.2 Соблюдать санитарно-гигиенические требования к условиям и срокам хранения товаров			Изучить санитарно-гигиенические требования к условиям и срокам хранения товаров в магазине; ознакомиться с использование дезинфицирующих средств и инвентаря; ознакомиться с правильным размещением скоропортящихся и нескоропортящихся товаров, температурным режим хранения ;
ПК6.3 Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку с применением основ мерчандайзинга			Ознакомиться с размещением и выкладкой товаров в торговом зале магазина с применением основ мерчандайзинга, для привлечения внимания покупателей;
ПК6.4 Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов			Изучить виды инвентаря и инструментов, также торгового оборудования, используемые в магазине; обслуживать покупателей на торгово - технологическом оборудовании, находящемся в отделе: взвесить товар, упаковать на термо – оборудовании, приобрести навыки работы с ТСД и этикет-пистолетом;

ПК6.5 Предоставлять информацию и консультировать о потребительских свойствах товаров, обслуживать покупателей с применением норм деловой этики			Обслуживать покупателей, соблюдая последовательность: встреча и выявление потребностей; консультирование покупателя о свойствах, назначении, принципе действия, правилах пользования и т.д;
ПК 6.6 Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги			Ознакомиться с проверкой качества товаров. Приемами проверки качества товаров; ознакомиться с документами по подтверждению соответствия; ознакомиться с видами товарных потерь, с мероприятиями по их устранению; ознакомиться с мерами по снижению естественной убыли; ознакомиться с упаковкой товаров, читаемости маркировок и правильности оформления ценников; ознакомиться с дефектами товаров, неправильной расфасовкой, нарушениями стандартов качества; изучить подготовку товаров к продаже (расфасовка, нарезка, упаковка);
ПК 6.7 Оформлять витрину и презентовать товар в прикассовой зоне, работать с акционными товарами			Ознакомиться с правильностью оформления витрины для привлечения внимания покупателей к акционным позициям; ознакомиться с установкой рекламных плакатов, листовок, акций и скидок
			Промежуточная аттестация в форме Д/зачета

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы учебной практики профессионального модуля предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет «Автоматизация торгово-технологических процессов», «Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда», оснащенный в соответствии с п. 6.1.2.1 образовательной программы по специальности.

Мастерская «Учебный магазин», оснащенная в соответствии с п. 6.1.2.2 образовательной программы по данной специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии с п 6.1.2.4 образовательной программы по специальности.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

3.2.1. Основные печатные и электронные издания

Каращук, О. С. Торговое дело. Введение в профессию : учебное пособие для среднего профессионального образования / О. С. Каращук. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 143 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15823-6. — URL : https://urait.ru/bcode/509827

Каращук, О. С. Торговое дело. Введение в профессию : учебное пособие для вузов / О. С. Каращук. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 143 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15727-7. — URL : https://urait.ru/bcode/518879

3.2.2. Дополнительные источники

Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник/Г.Г.Иванов.- Москва: КНОРУС, 2022.- 222.с- (Среднее профессиональное образование). ISBN 978-5-406-09325-2

Парамонова Т.Н. Мерчандайзинг: учебное пособие/Т.Н. Парамонова, И.А. Рамазанов.- 5-е изд., стер.-Москва: КНОРУС,2022.-144с. ISBN 978-5-406-08897-5

Синяева, И. М. Маркетинг : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 495 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12516-0. — URL : https://urait.ru/bcode/518996

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 6.1. Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству,	Оформление приемочных актов, накладных, сверка	Устный/письменный опрос. Тестирование.

контроль за наличием товаросопроводительных и иных необходимых документов	сопроводительных документов; визуальная оценка состояния упаковки , проверка соответствия фактического наличия заявленному количеству; выявление просроченной продукции, определение пригодности товара к реализации;	Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий. Экспертная оценка контрольных / проверочных работ. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях. Экспертная оценка создания и представления презентаций. Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках. Экспертная оценка коммуникативной
ПК 6.2. Соблюдать санитарно-гигиенические требования к условиям и срокам хранения товаров	Поддержание чистоты и порядка на рабочем месте, использование дезинфицирующих средств и инвентаря ; правильное размещение скоропортящихся и нескоропортящихся товаров, температурный режим хранения ; регулярная ревизия остатков , изъятия просрочки из продажи;	
ПК 6.3. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку с применением основ мерчандайзинга	Рациональное расположение товаров, для привлечения внимания покупателей;	
ПК 6.4. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов	Правильная работа с торгово-технологическим оборудованием, инвентарем и инструментами;	
ПК 6.5. Предоставлять информацию и консультировать о потребительских свойствах товаров, обслуживать покупателей с применением норм деловой этики	Вежливое общение , готовность оказывать консультацию по ассортименту; представление сведений о составе пищевой ценности, условиях хранения и употребления товаров; культура речи, доброжелательность, внимательность к пожеланиям покупателей;	
ПК 6.6. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки,	Проверка целостности упаковки, читаемости маркировок ,правильности ценников;	

правильность цен на товары и услуги	обнаружение дефектов товара, неправильная расфасовка, нарушения стандартов качества; подготовка товаров к продаже (расфасовка, нарезка, упаковка);	деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике. Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе. Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях – при выполнении работ на различных этапах производственной практики; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т. в форме демонстрационного экзамена/профессионального экзамена по оценочным средствам профессионального сообщества.
ПК 6.7. Оформлять витрину и презентовать товар в прикассовой зоне, работать с акционными товарами	Креативное оформление выставочного пространства , привлечение внимания покупателей к акционным позициям; установка рекламных плакатов, листовок, демонстрация акций и скидок;	
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Распознает, анализирует задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; Выделяет составные части и определяет этапы решения задачи; Выявляет и эффективно осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы; Составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; Демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; Реализует составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).	
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Определяет задачи для поиска информации, необходимые источники и планирует процесс поиска; Структурирует получаемую информацию, выделяет наиболее значимое в перечне информации и оценивает практическую значимость результатов поиска;	

	Оформляет результаты поиска, применяя средства информационных технологий для решения профессиональных задач; используя современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	Определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применяет современную научную профессиональную терминологию; определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования.	
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Демонстрирует умения организовывать работу коллектива и команды; В ходе профессиональной деятельности взаимодействует с коллегами, руководством, клиентами в ходе, опираясь на знания психологических основ.	
ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	Выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения.	
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	Понимает общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы и тексты на базовые профессиональные темы; Участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы;	

	Строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; Кратко обосновывает и объясняет свои действия; Пишет простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.	

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ
НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА и ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
при ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ЗАПАДНЫЙ ФИЛИАЛ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Производственной практики профессионального модуля

ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (17353 Продавец продовольственных товаров)

специальность
38.02.08 Торговое дело
Направленность
Коммерция и осуществление интернет-маркетинга
Форма обучения
очная, заочная

Квалификация выпускника
Специалист торгового дела

Калининград, 2026

Рабочая программа производственной практики профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта, утвержденного Министерством образования и науки Российской Федерации от 19 июля 2023 г. № 548 по специальности среднего профессионального образования 38.02.08 Торговое дело

Разработчик:

Дьячкова Л.Г – преподаватель Западного филиала РАНХ и ГС

Рассмотрена на заседании ПЦК «Торговое дело и логистика»

Протокол № 07от «27» февраля 2026 г.

Председатель ПЦК Е.С. Никитина

СОДЕРЖАНИЕ

1.	**ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**	**4**
2.	**СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**	**8**
3.	**УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**	**11**
4.	**КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**	**12**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.04 **«Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (17353 Продавец продовольственных товаров)»**

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения производственной практики профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности «Организация и осуществление выставочной деятельности» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 3	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД	**Продажа продовольственных товаров**
ПК 6.1	Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, контроль за наличием товаросопроводительных и иных необходимых документов
ПК 6.2	Соблюдать санитарно-гигиенические требования к условиям и срокам хранения товаров
ПК 6.3	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку с применением основ мерчандайзинга
ПК 6.4	Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов
ПК 6.5	Предоставлять информацию и консультировать о потребительских свойствах товаров, обслуживать покупателей с применением норм деловой этики
ПК 6.6	Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги
ПК 6.7	Оформлять витрину и презентовать товар в прикассовой зоне, работать с акционными товарами

1.1.3. В результате освоения производственной практики профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	оформления приемочных актов, накладных, сверки сопроводительных документов
	визуальной оценки состояния упаковки, проверка соответствия фактического наличия заявленному количеству;
	выявления просроченной продукции, определение пригодности товара к реализации;
	поддержания чистоты и порядка на рабочем месте, использование дезинфицирующих средств и инвентаря;
	правильного размещения скоропортящихся и нескоропортящихся товаров, температурный режим хранения;
	регулярной ревизии остатков, изъятия просрочки из продажи;
	рационального расположения товаров, для привлечения внимания покупателей;
	своевременного обновления и пополнения товарных позиций;
	работы с холодильниками, морозильными камерами, весоизмерительным оборудованием, контрольно-кассовой техникой
	чистки, профилактики поломок, своевременного обращения к специалистам по ремонту ;
	правильной работы с инвентарем (ножи, упаковочные машины и др.) и соблюдение техники безопасности ;
	вежливого общения, готовности оказывать консультацию по ассортименту;
	представления сведений о составе пищевой ценности, условиях хранения и употребления товаров;
	культуры речи, доброжелательности, внимательности к пожеланиям покупателей;
	проверки целостности упаковки, читаемости маркировок ,правильности ценников;
	обнаружения дефектов товара, неправильной расфасовки, нарушения стандартов качества;
	подготовки товаров к продаже (расфасовка, нарезка, упаковка);
	креативное оформление выставочного пространства , привлечение внимания покупателей к акционным позициям;
	установки рекламных плакатов, листовок, демонстрация акций и скидок;
	информирования покупателей об акциях , стимулировании покупок специальных предложений.
Уметь	проверять количество и качество поступивших товаров;
	идентифицировать недостачу или излишки товара;
	контролировать наличие всех необходимых сопроводительных документов (сертификаты, накладные, ветеринарные свидетельства);
	организовывать правильное размещение товаров в зависимости от условий хранения;
	проводить регулярную уборку и дезинфекцию торговых площадей ;
	своевременно выявлять и утилизировать просроченную продукцию;
	грамотно размещать товары на полках ,учитывая их популярность и частоту спроса;
	применять методы зонирования торгового зала для удобства покупателей;
	поддерживать порядок и привлекательный вид витрин и стеллажей;
	подготавливать оборудование к работе (включение, настройка режимов);
	обеспечивать правильную работу оборудования в течении смены;

	выполнять элементарные профилактические мероприятия и мелкий ремонт;
	консультировать клиентов по вопросам выбора товаров, разьяснять преимущества и особенности продукции;
	общаться вежливо ,терпеливо и доброжелательно;
	решать конфликтные ситуации в конструктивном ключе;
	оценивать внешний вид, запах, вкус и читаемость маркировки;
	выявлять расхождения между фактической ценой и заявленной на ценнике;
	создавать привлекательные композиции товаров на витрине;
	выделять акционные товары визуально и информативно;
	эффективно презентовать новинки и сезонные продукты покупателям.
Знать	правила оформления товаросопроводительной документации;
	критерии качества продовольственных товаров;
	нормативные требования к маркировке продукции;
	санитарные нормы и правила хранения продуктов питания;
	оптимальные режимы и сроки годности различных групп товаров;
	требования к чистоте помещений и оборудования;
	принципы мерчандайзинга и техники выкладки товаров;
	особенности потребительского поведения покупателей;
	методы привлечения внимания к товару (цветовая гамма, расположение, ценники);
	устройство и принцип работы торгового оборудования (весы ,холодильники, кассовое оборудование) ;
	правила эксплуатации и технического обслуживания оборудования;
	основные неисправности и способы их устранения;
	ассортимент продаваемых товаров, их характеристики и отличия;
	основы психологии общения с покупателями;
	нормы профессиональной этики и культуры обслуживания;
	законодательные требования к упаковке и маркировке товаров;
	признаки качественного продукта и признаки порчи;
	порядок ценообразования и оформления ценников;
	правила оформления витрин и рекламных материалов;
	механизмы стимулирования продаж (акции, скидки, распродажи);
	психологию восприятия визуальной информации потребителями.

1.2. Количество часов, отводимое на освоение производственной практики профессионального модуля
Всего часов – 72 практики,

2.2 Тематический план и содержание производственной практики профессионального модуля (ПМ)

Код профессиональных компетенций	Наименование профессионального модуля	Количество часов по ПМ	Виды работ
1	**2**	**3**	**4**
ПК6.1 Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, контроль за наличием товаросопроводительных и иных необходимых документов	**ПМ.04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (17353 Продавец продовольственных товаров)**	**Производственная практика - 72 часа**	Осуществить приемку товаров по количеству и качеству; оформить приемочные акты, накладные, сверить сопроводительные документы; визуально оценить состояние упаковки, проверить соответствие фактического наличия заявленному количеству; выявить просроченную продукцию, определить пригодность товара к реализации;
ПК6.2 Соблюдать санитарно-гигиенические требования к условиям и срокам хранения товаров			Соблюдать санитарно-гигиенические требования к условиям и срокам хранения товаров; поддерживать чистоту и порядок на рабочем месте, использовать дезинфицирующие средства и инвентарь; правильно разместить скоропортящиеся и нескоропортящиеся товары, температурный режим хранения; произвести ревизию остатков товаров, изъять просрочку с продажи;
ПК6.3 Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку с применением основ мерчандайзинга			Рационально расположить товары для привлечения внимания покупателей с помощью основ мерчандайзинга;
ПК6.4 Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов			Осуществить эксплуатацию торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов;

ПК6.5 Предоставлять информацию и консультировать о потребительских свойствах товаров, обслуживать покупателей с применением норм деловой этики			Оказать консультацию по ассортименту; представить информацию и сведения о составе пищевой ценности, условиях хранения и употребления товаров; обслужить покупателей с применением норм деловой этики;
ПК 6.6 Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги			Проверить целостность упаковки, читаемость маркировки, правильность оформления ценников; оформить ценники на товары в соответствии с требованиями; обнаружить дефекты товаров, неправильную расфасовку, нарушения стандартов качества; подготовить товары к продаже (расфасовка, нарезка, упаковка);
ПК 6.7 Оформлять витрину и презентовать товар в прикассовой зоне, работать с акционными товарами			Оформить витрину и презентовать товар в прикассовой зоне креативно оформить выставочное пространство для привлечения внимания покупателей к акционным позициям; установить рекламные плакаты, листовки, демонстрацию акций и скидок;
			Промежуточная аттестация в форме Д/зачета

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы производственной практики профессионального модуля предусмотрены следующие специальные помещения:
Кабинет «Автоматизация торгово-технологических процессов», «Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда», оснащенный в соответствии с п. 6.1.2.1 образовательной программы по специальности.
Мастерская «Учебный магазин», оснащенная в соответствии с п. 6.1.2.2 образовательной программы по данной специальности.
Оснащенные базы практики в соответствии с п 6.1.2.4 образовательной программы по специальности.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы
Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

3.2.1. Основные печатные и электронные издания
Каращук, О. С. Торговое дело. Введение в профессию : учебное пособие для среднего профессионального образования / О. С. Каращук. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 143 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15823-6. — URL : https://urait.ru/bcode/509827
Каращук, О. С. Торговое дело. Введение в профессию : учебное пособие для вузов / О. С. Каращук. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 143 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15727-7. — URL : https://urait.ru/bcode/518879

3.2.2. Дополнительные источники
Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник/Г.Г.Иванов.- Москва: КНОРУС, 2022.- 222.с- (Среднее профессиональное образование). ISBN 978-5-406-09325-2
Парамонова Т.Н. Мерчандайзинг: учебное пособие/Т.Н. Парамонова, И.А. Рамазанов.- 5-е изд., стер.-Москва: КНОРУС,2022.-144с. ISBN 978-5-406-08897-5
Синяева, И. М. Маркетинг : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 495 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12516-0. — URL : https://urait.ru/bcode/518996

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 6.1. Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, контроль за наличием товаросопроводительных	Оформление приемочных актов, накладных, сверка сопроводительных документов;	Устный/письменный опрос. Тестирование.

и иных необходимых документов	визуальная оценка состояния упаковки, проверка соответствия фактического наличия заявленному количеству; выявление просроченной продукции, определение пригодности товара к реализации;	Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий. Экспертная оценка контрольных / проверочных работ. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях. Экспертная оценка создания и представления презентаций. Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках. Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося
ПК 6.2. Соблюдать санитарно-гигиенические требования к условиям и срокам хранения товаров	Поддержание чистоты и порядка на рабочем месте, использование дезинфицирующих средств и инвентаря ; правильное размещение скоропортящихся и нескоропортящихся товаров, температурный режим хранения ; регулярная ревизия остатков , изъятия просрочки из продажи;	
ПК 6.3. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку с применением основ мерчандайзинга	Рациональное расположение товаров, для привлечения внимания покупателей;	
ПК 6.4. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов	Правильная работа с торгово-технологическим оборудованием, инвентарем и инструментами;	
ПК 6.5. Предоставлять информацию и консультировать о потребительских свойствах товаров, обслуживать покупателей с применением норм деловой этики	Вежливое общение , готовность оказывать консультацию по ассортименту; представление сведений о составе пищевой ценности, условиях хранения и употребления товаров; культура речи, доброжелательность, внимательность к пожеланиям покупателей;	
ПК 6.6. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги	Проверка целостности упаковки, читаемости маркировок ,правильности ценников; обнаружение дефектов товара, неправильная	

	расфасовка, нарушения стандартов качества; подготовка товаров к продаже (расфасовка, нарезка, упаковка);	в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике. Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе. Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях – при выполнении работ на различных этапах производственной практики; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т. в форме демонстрационного экзамена/профессионального экзамена по оценочным средствам профессионального сообщества.
ПК 6.7. Оформлять витрину и презентовать товар в прикассовой зоне, работать с акционными товарами	Креативное оформление выставочного пространства , привлечение внимания покупателей к акционным позициям; установка рекламных плакатов, листовок, демонстрация акций и скидок;	
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Распознает, анализирует задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; Выделяет составные части и определяет этапы решения задачи; Выявляет и эффективно осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы; Составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; Демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; Реализует составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).	
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Определяет задачи для поиска информации, необходимые источники и планирует процесс поиска; Структурирует получаемую информацию, выделяет наиболее значимое в перечне информации и оценивает практическую значимость результатов поиска; Оформляет результаты поиска, применяя средства информационных	

	технологий для решения профессиональных задач; используя современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	Определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применяет современную научную профессиональную терминологию; определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования.	
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Демонстрирует умения организовывать работу коллектива и команды; В ходе профессиональной деятельности взаимодействует с коллегами, руководством, клиентами в ходе, опираясь на знания психологических основ.	
ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	Выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения.	
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	Понимает общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы и тексты на базовые профессиональные темы; Участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; Строит простые высказывания о себе и о	

	своей профессиональной деятельности; Кратко обосновывает и объясняет свои действия; Пишет простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.	

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ
НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА и ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
при ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ЗАПАДНЫЙ ФИЛИАЛ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНАЯ)

38.02.08 Торговое дело
Направленность
Коммерция и осуществление интернет-маркетинга

Квалификация выпускника
Специалист торгового дела

Форма обучения
очная, заочная

Калининград, 2026

Рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее - ФГОС), утвержденного Министерством образования и науки Российской Федерации от № 548 от 19.07.2023 по специальности среднего профессионального образования (далее - СПО) 38.02.08 Торговое дело

Разработчик:

Тарасенко В.Н.– преподаватель Западного филиала РАНХ и ГС

Рассмотрена на заседании ПЦК «Торговое дело и логистика»
Протокол № 07 от «27» февраля 2026 г.
Председатель ПЦК Е.С.Никитина

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) 4

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) 5

3. СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) 9

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) 15

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) 17

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)

1.1. Область применения программы

Рабочая программа преддипломной практики (далее ПП) является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО от № 548 от 19.07.2023 по специальности среднего профессионального образования (далее - СПО) 38.02.08 Торговое дело по освоению основных видов профессиональной деятельности (ВПД):

ПМ.01. Организация и осуществление торговой деятельности.

ПМ.02. Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли.

ПМ.03. Организация и осуществление интернет-маркетинга

ПМ.04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (17353 Продавец продовольственных товаров)

1.2. Цели и задачи практики: формирование у обучающихся общих и профессиональных компетенций, приобретение опыта практической работы по специальности.

Требования к результатам освоения практики

В результате прохождения преддипломной практики, реализуемой в рамках модулей ПМ.01, ПМ.02, ПМ.03, ПМ.04 по каждому из видов профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС СПО, обучающийся должен **приобрести практический опыт работы:**

Виды деятельности	Профессиональные компетенции, соответствующие видам деятельности
ПМ .01. Организация и осуществление торговой деятельности	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. ПК. 1.2. 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. ПК. 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение. ПК. 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту. ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.
ПМ.02. Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли.	ОК.1. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам ОК.2. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности ОК.3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие,

	предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях ОК.4. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста ОК 06 Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий ПК 2.4. Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности
ПМ.03. Организация и осуществление интернет-маркетинга	ОК .01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам ОК .02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности ОК .04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде ОК .05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста ОК .08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности ОК .09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

	ПК 3.1. Определять готовность веб-сайта к продвижению ПК 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" ПК 3.3. Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализация в сети Интернет ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество ПК 3.5. Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика ПК 3.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
ПМ.04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (17353 Продавец продовольственных товаров)	ОК .01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам ОК .02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности ОК .04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде ПК 3.3. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество ПК 3.5. Организовывать проведение торгово-промышленной выставки в соответствии с заявленной программой и соглашениями с соблюдением требований нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения ПК 3.6. Осуществлять контроль исполнения клиентами обязательств по оплате участия в торгово-промышленной выставке

1.3. Количество часов на освоение программы производственной практики:

Всего – 144 часа, в том числе:

В рамках освоения ПМ 01. - производственная практика -36 часов

В рамках освоения ПМ 02. - производственная практика - 36 часов

В рамках освоения ПМ 03. - производственная практика - 36 часов

В рамках освоения ПМ 04. - производственная практика - 36 часов

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)

Результатом производственной практики является освоение обучающимися профессиональных и общих компетенций в рамках модулей ППССЗ

Код	**Наименование результата обучения по специальности**
ПМ 01	**Организация и осуществление торговой деятельности.**
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.
ПК 1.2	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
ПК 1.4	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение
ПК 1.5	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.
ПК.1.6	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий
ОК 1	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
ОК 2	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
ОК 3	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
ОК 4	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 5	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
ОК 6	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;
ОК 7	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;
ОК 9	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
ПМ.02	**Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли.**
ПК.2.1	Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий...
ПК.2.2.	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
ПК 2.4	.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
ПК 2.6.	Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской

	деятельности, в том числе с применением программных продуктов.
ПК 2.7.	Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности
ПК 2.8	Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы
ОК 1	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
ОК 2	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
ОК 4	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 5	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
ОК 9	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
ПМ.03	**Организация и осуществление интернет-маркетинга.**
ПК 3.1	Определять готовность веб-сайта к продвижению
ПК 3.2	Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".
ПК 3.3.	Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализация в сети Интернет
ПК 3.4	Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.
ПК 3.5.	Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика.
ПК 3.6	Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".
ОК 1	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
ОК 2	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
ОК 4	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 5	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
ОК 9	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
ПМ.04.	**«Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (17353 Продавец продовольственных товаров)»**
ПК.6.1	Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, контроль за наличием товаросопроводительных и иных необходимых документов
ПК.6.2	Соблюдать санитарно-гигиенические требования к условиям и срокам хранения товаров
ПК.6.3	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку с применением основ мерчандайзинга
ПК.6.4	Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов
ПК.6.5	Предоставлять информацию и консультировать о потребительских свойствах товаров, обслуживать покупателей с применением норм деловой этики

ПК.6.6	Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги
ПК.6.7	Оформлять витрину и презентовать товар в прикассовой зоне, работать с акционными товарами
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 3	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

3. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

Код профессиональных компетенций	Наименования профессиональных модулей	Количество часов по ПМ	Виды работ
1	2	3	4
ПМ 01 Организация и осуществление торгово-сбытовой деятельностью		**36 часов**	
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..			• Определить наилучшего поставщика на основе расчета рейтинга (узнать основные критерии выбора поставщиков и показать расчеты рейтингов).
ПК 1.2 Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.			• Оформление коммерческого предложения, запроса, оферты и сопроводительных писем; • Оформить проект договора поставки и/или внешнеторгового контракта.
ПК 1.3 Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий			• Определение сроков и объемов закупок материальных ценностей; • Изучить организацию, порядок и сроки заключения договоров с поставщиками; • Проанализировать причины нарушения условий договора; • Составить рекламации и претензии поставщику на некачественные товары
ПК 1.4 Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение			• Определение канала сбыта и контрагента; • Проанализировать факторы, модифицирующие рыночные цены в международной торговле; • Оформление внешнеторгового контракта; • Оформление коммерческих документов во внешней торговле; • Оформление типовых бланков транспортных документов международных организаций и

		ассоциаций перевозчиков различных видов транспорта
ПК 1.5 Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту		• Составление документов, подтверждающие соблюдение ограничений, установленных в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу; • Документально оформить отклонение от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; • Оформить претензию за нарушении договорных обязательств
ПК.1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий		• Оформить продажу товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей.
ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли.		**36 часов**
ПК.2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий...		• провести маркетинговые исследования в организации методом опроса методом анкетирования; • представить результаты в виде диаграмм, описания полученных результатов; • представить выводы и рекомендации по проведенному исследованию • - сделать выводы и внести рекомендации по итогам исследования
ПК.2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров		• Провести анализ информационного пространства организации; • Провести анализ сайта компании • --Предложить посты о товарах организации
ПК 2.3 Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения		• провести сбор и анализ цен по 2 группам товаров по основным конкурентам компании • - провести анализ ценовой политики и ценовых стратегий исследуемой торговой организации
ПК 2.3 Создавать условия для сохранности количественных и		• провести сбор и анализ цен по 2 группам товаров по основным конкурентам компании

качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения		• провести анализ ценовой политики и ценовых стратегий исследуемой торговой организации
ПК 2.4.Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.		• определить единичные показатели для оценки конкурентоспособности товаров • рассчитать конкурентоспособность товаров
ПК 2.5 Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий		• изучить этапы бизнес планирования • Определить целевую аудиторию по методу Шеррингтона. • построение модели Остервальдера.
ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.		• оценка эффективности использования производственных ресурсов • расчет основных рыночных показателей • расчет результативности сбытовой деятельности предприятия • анализ ассортимента (структура ассортимента, авс и xyz анализ).
ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности		• провести PEST анализа организации; • сделать выводы
ПК 2.8 Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы		• оценить риски предпринимательской деятельности
ПМ 03. Организация и осуществление интернет-маркетинга		**36 часов**
ПК 3.1 Определять готовность		- выявляет технические ошибки в работе веб-сайта;

веб-сайта к продвижению		– документирует выявленные ошибки в работе веб-сайта; – формулирует предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити); – выявляет технические преимущества веб-сайтов конкурентов; – выявляет особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины - использует инструменты для проведения технического аудита
ПК 3.2. Анализировать интернет пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»		- установление контактов, определение потребностей клиентов в – определяет факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче; – составляет список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи; – актуализирует информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно телекоммуникационной сети «Интернет»; – анализирует собранную информацию и принимает решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины; – составляет список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин; – анализирует релевантность составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта; – анализирует список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию
ПК 3.3. Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализация в сети Интернет		– определяет маркетинговые стратегии; – составляет SMM-стратегии; – составляет контент-планы; – создает стратегии продвижения; – проводит сегментацию целевой аудитории для разных задач и продуктов
ПК 3.4 Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество;		– разрабатывает уникальные торговые предложения; – разрабатывает рекламные модули; – создает стратегии продвижения; – сегментирует целевую аудиторию для разных задач и продуктов; – обосновывает выбор целевой аудитории; – создает тексты и рекламные слоганы

ПК 3.5.Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика		– создает тексты для социальных сетей, для сайтов, лэндингов, презентаций; – различает виды текстов; – рассчитывает бюджет на создание лендинга; – составляет техническое задание на создание лендинга для сторонних организаций; – определяет СТА для лэндингов; – работает с бесплатными сервисами создания лэндингов;
ПК 3.6 Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно телекоммуникационной сети «Интернет»		– составляет информационно-аналитические справки; – оформляет отчетные документы.
ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (17353 Продавец продовольственных товаров)»		**36 часов**
ПК 3.3 Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.		• Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования. • Обслуживать покупателей на торгово - технологическом оборудовании, находящихся в отделе: упаковать на термо – оборудовании, приобрести навыки работы с ТСД и этикет-пистолетом.
ПК 3.4 Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.		• Составлять акты на списание товаров. • Пользоваться компьютерными программами для учета товаров. • Ежедневно выводить сумму остатка товаров на конец дня. • Формировать отчет на основании первичных учетных документов. • Заполнение товарно-денежных отчетов. • Подготавливать товары к инвентаризации. • Сравнивать номенклатуру товаров , цены, количества с номенклатурной ведомостью. • Размещать товары по номенклатуре в порядке, удобном для проведения инвентаризации.

		• Заполнять инвентаризационную ведомость
ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса.		• Сгруппировать ассортимент товаров в отделе согласно классификации. • Дать оценку группировке ассортимента товаров в отделе требованиям нормативных документов и планограммы. • Дать оценку достаточности ассортимента количества и ассортимента товаров для обеспечения бесперебойной торговли. • Дать квалифицированную характеристику образцам изделий (наименование, назначение, принцип действия и устройства, состав и т. д.). • Произвести выкладку товаров в соответствии с требованиями мерчандайзинга
ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.		• Осуществить приемку товаров со склада магазина. • Документально оформить возврат товаров. • Проверить количество и качество товаров, упаковки, наличие • маркировки, правильность цен. • Приобрести опыт расшифровки маркировочных обозначений, международных информационных символов на маркировке товаров и упаковке, ознакомиться с их назначением. • Произвести проверку качества товаров по ГОСТу. • Ознакомиться с документами по подтверждению соответствия. • Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей. • Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации непродовольственных товаров.
Зачет с оценкой		
Всего 144 часа		

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ (ПП)

4.1. Требования к условиям проведения преддипломной практики.

Реализация программы предполагает проведение ПП на предприятиях/организациях на основе прямых договоров, заключаемых между образовательной организацией и каждым предприятием/организацией, куда направляются обучающиеся

4.2. Общие требования к организации образовательного процесса

ПП закрепляет знания и умения, приобретаемые обучающимися в результате освоения теоретических курсов, вырабатывает навыки организационной и технологической деятельности и способствуют комплексному формированию общих и профессиональных компетенций, обучающихся и проводится концентрированно в 4 семестре после завершения изучения профессиональных модулей и других видов практики (учебной и производственной (по профилю специальности)).

4.3. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Руководство преддипломной практикой осуществляют преподаватели, а также работники предприятий/организаций, закрепленные за обучающимися.

Преподаватели должны иметь высшее профессиональное образование по профилю специальности, проходить обязательную стажировку в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года.

4.4. Информационное обеспечение обучения

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

4.1. Основные печатные и электронные издания

1. Левкин, Г. Г. Логистика : учебник / Г. Г. Левкин. - 2-е изд., испр. и доп. - Москва : Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2019. - 267 с. - ISBN 978-5-4475-9834-1. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1908702

2. Коммерческая логистика : учебное пособие / под общ. ред. Н.А. Нагапетьянца. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 259 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-015895-2. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/2015306

3. Канке, А. А. Логистика : учебное пособие / А.А. Канке, И.П. Кошевая. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2023. — 384 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0930-0. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1912167

4.Каращук, О. С. Торговое дело. Введение в профессию : учебное пособие для среднего профессионального образования / О. С. Каращук. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 143 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15823-6. — URL : https://urait.ru/bcode/509827

5.Бизнес-планирование: учебник / под ред. Т.Г. Попадюк, В.Я. Горфинкеля. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2021. — 296 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0617-4. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1247086– Режим доступа: по подписке.

6.Васильев, Г. А. Маркетинг розничного торгового предприятия: учебное пособие / Г. А. Васильев, А. А. Романов, В. А. Поляков. - Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2022. - 159 с. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0628-0. -

Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/967468– Режим доступа: по подписке.

7.Иванов, Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016902-6. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1343176– Режим доступа: по подписке.

8.Информационные технологии в маркетинге : учебник и практикум для среднего профессионального образования / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 367 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9115-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491722

4.2. Дополнительные источники

1.Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник/Г.Г.Иванов.- Москва: КНОРУС, 2022.- 222.с- (Среднее профессиональное образование). ISBN 978-5-406-09325-2

2.Парамонова Т.Н. Мерчандайзинг: учебное пособие/Т.Н. Парамонова, И.А. Рамазанов.- 5-е изд., стер.-Москва: КНОРУС,2022.-144с. ISBN 978-5-406-08897-5

3.Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник/Г.Г.Иванов.- Москва: КНОРУС, 2022.- 222.с- (Среднее профессиональное образование). ISBN 978-5-406-09325-2

4.Парамонова Т.Н. Мерчандайзинг: учебное пособие/Т.Н. Парамонова, И.А. Рамазанов.- 5-е изд., стер.-Москва: КНОРУС,2022.-144с. ISBN 978-5-406-08897-5

5.Синяева, И. М. Маркетинг : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 495 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12516-0. — URL : https://urait.ru/bcode/518996

6.Ценообразование: учебник / В.А. Слепов, Т.Е. Николаева, Е.С. Глазова [и др.] ; под ред. В.А. Слепова. — 3-е изд. — Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2022. — 304 с. - ISBN 978-5-9776-0455-0. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1840489

7. Справочно-правовая система «Консультант+» - URL: http://www.consultant.ru/

8.Справочно-правовая система «Гарант» - - URL https://www.garant.ru/

9.Новая Цифровая платформа поддержки бизнеса: https://www.smbn.ru/

10.Фонд поддержки малого предпринимательства: https://biznesprost.com/interesno/fond-podderzhki-malogo-predprinimatelstva.html

11. 10 лучших бизнес-инкубаторов России: https://viafuture.ru/privlechenie-investitsij/biznes-inkubatory-v-rossii

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения практики осуществляется руководителем преддипломной практики в форме дифференцированного зачета. По завершению практики обучающийся представляет отчет по преддипломной практике в сроки, указанные учебным заведением.

Для обучающегося инвалида или обучающегося с ОВЗ форма входного текущего контроля устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости обучающимся предоставляется дополнительное время для подготовки ответа.

Форма промежуточной аттестации устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей обучающегося инвалида или обучающегося с ОВЗ (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости осуществляется увеличение времени на подготовку к промежуточной аттестации, а также предоставляется дополнительное время для подготовки ответа в ходе промежуточной аттестации. Возможно установление индивидуальных графиков прохождения промежуточной аттестации.

Результаты обучения (освоенные профессиональные компетенции)	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**
ПМ 01. Организация и осуществление торговой деятельности	
ПК1.1 Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	Фронтальный опрос
ПК1.2 Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	Методом наблюдений
ПК1.3 Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий	Методом наблюдений
ПК1.4 Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	Методом наблюдений
ПК1.5 Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.	Фронтальный опрос
ПК1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	Методом наблюдений
Результаты обучения (освоенные общих компетенций)	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**
ПМ 01. Организация и осуществление торговой деятельности.	
ОК 1 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;	Анкетирование
ОК 2 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для	Методом наблюдений

выполнения задач профессиональной деятельности;	
ОК 3 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;	Методом наблюдений
ОК 4 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	Методом наблюдения
ОК 5 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;	Методом наблюдений
ОК.6 Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;	Методом наблюдений
ОК.7 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;	Методом наблюдений
ОК.9 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	Методом наблюдений
Результаты обучения (освоенные профессиональные компетенции)	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**
ПМ 02. Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	
ПК 2.1 Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий...	Проверка практической работы
ПК2.2 Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров	Проверка практической работы
ПК2.3 Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения	Проверка практической работы
ПК2.4Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.	Методом решения задач
ПК2.5 Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий	Защита творческих работ
ПК2.6Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.	Методом практической проверки
ПК2.7Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности	Методом опроса
ПК2.8 Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы	Методом наблюдений
Результаты обучения (освоенные общих компетенций)	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**

ПМ 02. Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли.	
ОК.1 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;	Анкетирование
ОК.2 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	Методом наблюдений
ОК.4 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	Методом наблюдений
ОК.5 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;	Методом наблюдений
ОК.9 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	Методом наблюдений
Результаты обучения (освоенные профессиональные компетенции)	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**
ПМ 03. Организация и осуществление интернет-маркетинга.	
ПК 3.1 Определять готовность веб-сайта к продвижению	Проверка практической работы
ПК 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет	Проверка практической работы
ПК 3.3. Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализация в сети Интернет	Проверка практической работы
ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество	Проверка практической работы
ПК 3.5. Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика	Методом опроса
ПК 3.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	Методом опроса
Результаты обучения (освоенные общие компетенции)	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**
ПМ 03. Организация и осуществление интернет-маркетинга	
ОК 1 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;	Анкетирование
ОК 2 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	Методом наблюдений
ОК 4 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	Методом наблюдений
ОК 5 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;	Методом наблюдений
ОК 9 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	Методом наблюдений
Результаты обучения	**Формы и методы**

(освоенные профессиональные компетенции)	**контроля и оценки результатов обучения**
ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (17353 Продавец продовольственных товаров)»	
ПК 6.1Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, контроль за наличием товаросопроводительных и иных необходимых документов	Методом наблюдений
ПК 6.2Соблюдать санитарно-гигиенические требования к условиям и срокам хранения товаров	Методом наблюдений
ПК 6.3Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку с применением основ мерчандайзинга	Методом наблюдений
ПК 6.4Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов	Методом наблюдений
ПК 6.5Предоставлять информацию и консультировать о потребительских свойствах товаров, обслуживать покупателей с применением норм деловой этики	Методом наблюдений
ПК 6.6Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги	Методом наблюдений
ПК 6.7Оформлять витрину и презентовать товар в прикассовой зоне, работать с акционными товарами	Методом наблюдений
Результаты обучения (освоенные общие компетенции)	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**
ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих	
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Методом наблюдений
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Методом наблюдений
ОК 3 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	Методом наблюдений
ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Методом наблюдений
ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	Методом наблюдений
ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	Методом наблюдений
Д/Зачет	Защита отчета