Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Плюхин Михаил Юрьевич
Должность: Директор
Дата подписания: 15.05.2026 11:18:19
Уникальный программный ключ:
65a4b0d1f7bc3661fe332817a2746701840858f

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ
НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА и ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
при ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ЗАПАДНЫЙ ФИЛИАЛ

РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ ПРАКТИК

38.02.08 Торговое дело

Направленность

Товароведение и продажа потребительских товаров

Квалификация выпускника

Специалист торгового дела

Форма обучения
очная

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
Товароведение и продажа потребительских товаров

Квалификация выпускника
Специалист торгового дела

Форма обучения
очная

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 «Торгового дела и логистики»

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 1.5Осуществлять 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, 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 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
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.	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 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
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.	
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	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.
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

Производственной практики профессионального модуля

ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности

специальность
38.02.08 Торговое дело

Направленность
Товароведение и продажа потребительских товаров

Квалификация выпускника
Специалист торгового дела

Форма обучения
очная

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 № 07от «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			Определение канала сбыта и контрагента; Проанализировать факторы, модифицирующие

контракта и его документальное сопровождение			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
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.	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 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
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.	
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	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.
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 профессионального модуля

ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров

38.02.08 Торговое дело

Направленность

Товароведение и продажа потребительских товаров

Квалификация выпускника

Специалист торгового дела

Форма обучения

очная

Калининград, 2026

Рабочая программа учебной практики 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

Составитель:
Кириенко В.В. – 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

1ОБЩАЯ 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 ХАРАКТЕРИСТИКАРАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.02. ТОВАРОВЕДЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПЕРТИЗЫ КАЧЕСТВА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности **38.02.08 Торговое дело** в части освоения основного вида деятельности «Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров»

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

1.2.1. 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

1.2.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 4 (н.1-3)	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров
ПК 4.1. (н.1-3)	Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий;
ПК 4.2. (н.1-3)	Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров;
ПК 4.3. (н.1-3)	Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих

	санитарных правил на разных этапах товародвижения
ПК 4.4. (н.1-3)	Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров;
ПК 4.5. (н.1-3)	Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий

1.1.3. В результате освоения учебной практики обучающийся должен:

В результате прохождения учебной практики реализуемой в рамках модуля ПМ. 02 ООП СПО по виду профессиональной деятельности, предусмотренной ФГОС СПО, обучающийся должен **владеть навыками:**

Владеть навыками:	– применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров; – решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий; – применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров; – осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров; – выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров; – разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров; – выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; – подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использование современных баз данных; – организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов; – оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации; – регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров; – систематизации данных о фактическом уровне качества товаров; – оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров; – анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных

	цифровых технологий.

1.3. Количество часов на освоение программы производственной практики:

В рамках освоения ПМ 02.
- Производственной практики -36 часов
Практическая подготовка 36

2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

Код профессиональных компетенций	Наименование профессиональных модулей	Количество часов по ПМ	Виды работ
1	**2**	**3**	**4**
ПМ. 02. Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров		**36**	
ПК 4.1.	Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий;	**6/6**	Расшифровка маркировки. Информационная идентификация
ПК 4.2.	Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров;	**6/6**	Идентификация товаров по ассортиментной принадлежности
ПК 4.3.	Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения	**6/6**	Оценка качества. Установление градаций качества и выявление дефектов товара Контроль над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров Расчет и списание товарных потерь. Разработка мер по предупреждению и сокращению товарных потерь
ПК 4.4.	Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров;	**6/6**	Организация подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформление ее результатов
ПК 4.5.	Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий	**12/12**	Оформление документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров Формирование и анализ торгового ассортимента.

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

3.1. Требования к условиям проведения практики

Реализация программы предполагает проведение учебной практики на предприятиях/организациях на основе прямых договоров, заключаемых между образовательным учреждением и каждым предприятием/организацией, куда направляются обучающиеся

3.2. Общие требования к организации образовательного процесса

Учебная практика проводится образовательной организацией при освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей и могут реализовываться как концентрированно в несколько периодов, так и рассредоточено, чередуясь с теоретическими занятиями в рамках профессиональных модулей.

3.3. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Обеспечивают эффективную самостоятельную работу обучающихся в сочетании с совершенствованием управления ею преподаватели и мастера производственного обучения.

3.4. Особенности прохождения практики студентами-инвалидами и студентами с ограниченными возможностями здоровья.

3.4.1. Выбор мест прохождения практики для студентов-инвалидов и студентов с ограниченными возможностями здоровья с учетом требований их доступности для данных обучающихся.

При определении мест практики для студентов-инвалидов и студентов с ограниченными возможностями здоровья должны учитываться рекомендации медико-социальной экспертизы, отраженные в индивидуальной программе реабилитации инвалида, относительно рекомендованных условий и видов труда. При необходимости для прохождения практики создаются специальные рабочие места в соответствии с характером нарушений, а также с учетом профессионального вида деятельности и характера труда, выполняемых студентом-инвалидом трудовых функций.

3.4.2. Проведение аттестации с учетом особенностей нозологий студентов-инвалидов и студентов с ограниченными возможностями здоровья.

Форма проведения аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на защите практики.

Студент-инвалид имеет право воспользоваться помощью тьютора для персонального сопровождения во время прохождения аттестации.

3.5. 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.

3.5.1. Основные печатные и электронные издания

1. Аксенова, Л. И. Товароведение непродовольственных товаров: учебное пособие / Л. И. Аксенова, Н. А. Сариева, Г. В. Герлиц. - Минск: РИПО, 2020. - 450 с. - ISBN 978-985-7234-20-2. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1215087 (дата обращения: 06.02.2024). – Режим доступа: по подписке.

2. Григорян, Е. С. Товароведение: учебное пособие / Е.С. Григорян. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 265 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014008-7. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1234692 (дата обращения: 06.02.2024). – Режим доступа: по подписке.

3. Замедлина, Е. А. Товароведение и экспертиза товаров: учебное пособие / Е.А. Замедлина. — Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2022. — 156 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9557-0269-8. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1862604 (дата обращения: 06.02.2024). – Режим доступа: по подписке.

4. Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы: учебник для среднего профессионального образования / С. Л. Калачев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 478 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12041-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491121

5. 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 // ьURL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=617835

6. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность: учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15369-9. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/497818

7. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 405 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15276-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491545

8. Николаева, М. А. Идентификация и обнаружение фальсификации продовольственных товаров: учебник / М.А. Николаева, М.А. Положишникова. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 461 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016019-1. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1077751 (дата обращения: 06.02.2024). – Режим доступа: по подписке.

9. Николаева, М. А. Организация и проведение экспертизы и оценки качества продовольственных товаров: учебник для среднего профессионального образования / М. А. Николаева, Л. В. Карташова. - Москва: Норма: ИНФРА-М, 2021. - 320 с.: ил. - (Ab ovo).

- ISBN 978-5-91768-939-5. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1174607 (дата обращения: 06.02.2024). – Режим доступа: по подписке.

10. Основы коммерческой деятельности: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491497

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: 06.02.2024). – Режим доступа: по подписке.

12. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности: учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. — 3-е изд., стер. — Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. - 268 с. - ISBN 978-5-394-03745-0. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1091543 (дата обращения: 06.02.2024). – Режим доступа: по подписке.

13. Стрижевская, С. Л. Товароведение продовольственных товаров. Практикум: учебное пособие / С. Л. Стрижевская, Е. В. Жвания. - 2-е изд., стер. - Минск: РИПО, 2021. - 125 с. - ISBN 978-985-7253-64-7. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1854756 (дата обращения: 06.02.2024). – Режим доступа: по подписке.

14. Янушевская, М. Н. Аудит систем качества и сертификация: учебное пособие для СПО / М. Н. Янушевская. — Саратов: Профобразование, 2021. — 102 с. — ISBN 978-5-4488-0926-2. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование: [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/99923

15. 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.html

16. Скрябина, О. В. Товароведение продовольственных товаров: рыба и рыбные продукты: учебное пособие для СПО / О. В. Скрябина, Д. С. Рябкова, Г. Г. Левкин. — Саратов, Москва: Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2022. — 89 с. — ISBN 978-5-4488-1533-1, 978-5-4497-1728-3. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование: [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/122335.html

17. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров: учебное пособие для СПО / Д. В. Закамов, А. Р. Луц, Д. А. Майдан, Е. А. Морозова. — Саратов: Профобразование, 2021. — 378 с. — ISBN 978-5-4488-1264-4. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование: [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/106864.html

18. Макарова, Н. В. Товароведение продовольственных товаров и продукции общественного питания: учебное пособие для СПО / Н. В. Макарова, Т. О. Быкова. —

Саратов: Профобразование, 2021. — 184 с. — ISBN 978-5-4488-1265-1. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование: [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/106865.html

19. Минько, Э. В. Оценка качества товаров и основы экспертизы: учебное пособие для СПО / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — Саратов: Профобразование, 2017. — 221 с. — ISBN 978-5-4488-0157-0. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование: [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/70616.html

20. Минько, Э. В. Теоретические основы товароведения: учебное пособие для СПО / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — Саратов: Профобразование, 2017. — 156 с. — ISBN 978-5-4488-0148-8. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование: [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/70617.html

3.5.2. Дополнительные источники

1. Федеральный Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300–1 «О защите прав потребителей».

2. Федеральный Российской Федерации от 02.01.2000 № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов».

3. Федеральный Закон Российской Федерации от 22 ноября 1995 г. № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции».

4. Федеральный закон № 41-ФЗ от 26.03.1998 «О драгоценных металлах и драгоценных камнях».

5. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 005/2011 «О безопасности упаковки».

6. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции».

7. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 022/2011 «Пищевая продукция в части ее маркировки».

8. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 017/2011 «О безопасности продукции легкой промышленности».

9. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 009/2011 «О безопасности парфюмерно-косметической продукции».

10. Технический регламент Евразийского экономического союза ТР ЕАЭС 040/2016 «О безопасности рыбы и рыбной продукции».

11. Приказ Министерства промышленности и торговли от 1 марта 2013 года № 252 «Об утверждении норм естественной убыли продовольственных товаров в сфере торговли и общественного питания».

12. ГОСТ 31460-2012 «Кремы косметические. Общие технические условия».

13. ГОСТ Р 50962-96 «Посуда и изделия хозяйственного назначения из пластмасс. Общие технические условия».

14. ГОСТ 30649-99 «Сплавы на основе благородных металлов ювелирные. Марки».

15. ГОСТ Р ИСО 11648-1-2009 «Статистические методы. Выборочный контроль нештучной продукции. Часть 1. Общие принципы».
16. ГОСТ Р ИСО 11648-2-2009 «Статистические методы. Выборочный контроль нештучной продукции. Часть 2. Отбор выборки сыпучих материалов».
17. Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии http://www.gost.ru
18. Официальный сайт информационной службы «Интерстандарт» Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии. http://www.interstandart.ru
19. Официальный сайт РИА «Стандарты и качество». Журнал «Стандарты и качество». www.stq.ru
20. Официальный сайт журнала Международной конфедерации потребителей www.spros.ru
21. Торговля, бизнес, товароведение, экспертиза http://www.znaytovar.ru.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения практики осуществляют преподаватели в форме дифференцированного зачета. По завершению практики обучающийся проходит квалификационные испытания (экзамен), которые входят в комплексный экзамен по профессиональному модулю. Для проведения квалификационного экзамена формируется комиссия, в состав которой включаются представители образовательной организации и предприятия, результаты экзамена оформляются протоколом.

Результаты освоения общих и профессиональных компетенций по каждому профессиональному модулю фиксируются в документации, которая разрабатывается образовательной организацией самостоятельно.

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.

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	**Результаты обучения (Освоенные профессиональные компетенции)**	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**
ПМ 02	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров	
ПК 4.1	Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий;	Экспертная оценка практической работы, Дифференцированный зачет
ПК 4.2	Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров;	
ПК 4.3	Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения	
ПК 4.4	Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров;	
ПК 4.5	Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий	

	Результаты обучения (Освоенные общие компетенции)	
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Методом наблюдения, Методом беседы
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	

4.1. Критерии оценки защиты отчета практики

№	Оценка	Критерии оценки
1.	«Отлично»	Программа практики выполнена в полном объеме. Документы оформлены в соответствии с ГОСТом и требованиями нормативных документов. Задания выполнены без замечаний. Отчет оформлен в соответствии с установленными требованиями. Оценка руководителя практики «отлично». По результатам практики отчет рекомендован к обсуждению на конференции по итогам практики.
2.	«Хорошо»	Отчет выполнен без ошибок. Документы оформлены в соответствии с ГОСТом и требованиями нормативных документов. Задания выполнены без замечаний. Получены

		незначительные замечания при выполнении заданий. При оформлении отчета допущены небольшие отступления от установленных требований. Оценка руководителя практики «отлично» или «хорошо».
3.	«Удовлетворительно»	Задания рабочей программы выполнены не менее чем на 50 %. В оформлении отчета имеют место неоднократные отступления от установленных требований. Оценка руководителя практики «удовлетворительно».
4.	«Неудовлетворительно»	Отчет раскрывает задания рабочей программы менее чем на 50%. Оформление отчета не соответствует установленным требованиям. Студентом получен отрицательный отзыв о работе на практике.

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.02 Товароведение и организация экспертизы качества

потребительских товаров

38.02.08 Торговое дело

Направленность

Товароведение и продажа потребительских товаров

Квалификация выпускника

Специалист торгового дела

Форма обучения

очная

Калининград, 2026

Рабочая программа производственной практики 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

Составитель:
Кириенко В.В. – 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 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 ХАРПАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.02. ТОВАРОВЕДЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПЕРТИЗЫ КАЧЕСТВА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа производственной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности **38.02.08 Торговое дело** (направленность Товароведение и продажа потребительских товаров) в части освоения основного вида деятельности «Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров»

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

1.2.1. 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

1.2.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 2	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров
ПК 4.1.	Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий;

ПК 4.2.	Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров;
ПК 4.3.	Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения
ПК 4.4.	Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров;
ПК 4.5.	Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий

1.1.3. В результате освоения учебной практики обучающийся должен:

В результате прохождения учебной практики реализуемой в рамках модуля ПМ. 02 ООП СПО по виду профессиональной деятельности, предусмотренной ФГОС СПО, обучающийся должен **владеть навыками:**

Владеть навыками:	– применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров; – решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий; – применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров; – осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров; – выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров; – разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров; – выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; – подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использование современных баз данных; – организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов; – оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации; – регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров; – систематизации данных о фактическом уровне качества товаров; – оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров

	техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров; – анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.

1.3. Количество часов на освоение программы производственной практики:

В рамках освоения ПМ 02.
- Производственная практика -36 часов
Практическая подготовка 36

2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Код профессиональных компетенций	Наименование профессиональных модулей	Количество часов по ПМ	Виды работ
1	**2**	**3**	**4**
ПМ. 02. Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров		**36**	
ПК 4.1.	Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий;	**6/6**	Общая организационная характеристика оптового / розничного предприятия-базы практики. Оценка торговой и производственной маркировки товара.
ПК 4.2.	Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров;	**6/6**	Схема размещения ассортимента товаров однородных групп.
ПК 4.3.	Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения	**6/6**	Оценка условий приемки товаров, наличия помещений для хранения продукции с отклонениями по количеству и качеству. Соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам. Анализ условия хранения товаров.
ПК 4.4.	Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров;	**6/6**	Изучение товаросопроводительных документов и правильности их оформления. Оценка качественных характеристик товара. Выявление дефектов (пороков) товаров и определение градации качества. Выявление источников товарных потерь и разработка мероприятий по их предупреждению и сокращению.

ПК 4.5.	Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий	**12/12**	Расчет основных показателей ассортимента. Анализ ассортимента с применением современных методов анализа Анализ ассортиментной политики предприятия с учетом факторов, влияющих на формирование ассортимента.

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

3.1. Требования к условиям проведения практики

Реализация программы предполагает проведение производственной практики на предприятиях/организациях на основе прямых договоров, заключаемых между образовательным учреждением и каждым предприятием/организацией, куда направляются обучающиеся

3.2. Общие требования к организации образовательного процесса

Производственная практика проводится образовательной организацией при освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей и могут реализовываться как концентрированно в несколько периодов, так и рассредоточено, чередуясь с теоретическими занятиями в рамках профессиональных модулей.

3.3. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Обеспечивают эффективную самостоятельную работу обучающихся в сочетании с совершенствованием управления ею преподаватели и мастера производственного обучения.

3.4. Особенности прохождения практики студентами-инвалидами и студентами с ограниченными возможностями здоровья.

3.4.1. Выбор мест прохождения практики для студентов-инвалидов и студентов с ограниченными возможностями здоровья с учетом требований их доступности для данных обучающихся.

При определении мест практики для студентов-инвалидов и студентов с ограниченными возможностями здоровья должны учитываться рекомендации медико-социальной экспертизы, отраженные в индивидуальной программе реабилитации инвалида, относительно рекомендованных условий и видов труда. При необходимости для прохождения практики создаются специальные рабочие места в соответствии с характером нарушений, а также с учетом профессионального вида деятельности и характера труда, выполняемых студентом-инвалидом трудовых функций.

3.4.2. Проведение аттестации с учетом особенностей нозологий студентов-инвалидов и студентов с ограниченными возможностями здоровья.

Форма проведения аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на защите практики.

Студент-инвалид имеет право воспользоваться помощью тьютора для персонального сопровождения во время прохождения аттестации.

3.5. 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.

3.5.1. Основные печатные и электронные издания

1. Аксенова, Л. И. Товароведение непродовольственных товаров: учебное пособие / Л. И. Аксенова, Н. А. Сариева, Г. В. Герлиц. - Минск: РИПО, 2020. - 450 с. - ISBN 978-985-7234-20-2. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1215087 (дата обращения: 05.02.2024). – Режим доступа: по подписке.

2. Григорян, Е. С. Товароведение: учебное пособие / Е.С. Григорян. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 265 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014008-7. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1234692 (дата обращения: 05.02.2024). – Режим доступа: по подписке.

3. Замедлина, Е. А. Товароведение и экспертиза товаров: учебное пособие / Е.А. Замедлина. — Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2022. — 156 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9557-0269-8. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1862604 (дата обращения: 05.02.2024). – Режим доступа: по подписке.

4. Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы: учебник для среднего профессионального образования / С. Л. Калачев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 478 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12041-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491121

5. 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

6. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность: учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15369-9. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/497818

7. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 405 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15276-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491545

8. Николаева, М. А. Идентификация и обнаружение фальсификации продовольственных товаров: учебник / М.А. Николаева, М.А. Положишникова. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 461 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016019-1. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1077751 (дата обращения: 05.02.2024). – Режим доступа: по подписке.

9. Николаева, М. А. Организация и проведение экспертизы и оценки качества продовольственных товаров: учебник для среднего профессионального образования / М. А. Николаева, Л. В. Карташова. - Москва: Норма: ИНФРА-М, 2021. - 320 с.: ил. - (Ab ovo).

- ISBN 978-5-91768-939-5. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1174607 (дата обращения: 05.02.2024). – Режим доступа: по подписке.

10. Основы коммерческой деятельности: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491497

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. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности: учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. — 3-е изд., стер. — Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. - 268 с. - ISBN 978-5-394-03745-0. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1091543 (дата обращения: 05.02.2024). – Режим доступа: по подписке.

13. Стрижевская, С. Л. Товароведение продовольственных товаров. Практикум: учебное пособие / С. Л. Стрижевская, Е. В. Жвания. - 2-е изд., стер. - Минск: РИПО, 2021. - 125 с. - ISBN 978-985-7253-64-7. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1854756 (дата обращения: 05.02.2024). – Режим доступа: по подписке.

14. Янушевская, М. Н. Аудит систем качества и сертификация: учебное пособие для СПО / М. Н. Янушевская. — Саратов: Профобразование, 2021. — 102 с. — ISBN 978-5-4488-0926-2. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование: [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/99923

15. 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.html

16. Скрябина, О. В. Товароведение продовольственных товаров: рыба и рыбные продукты: учебное пособие для СПО / О. В. Скрябина, Д. С. Рябкова, Г. Г. Левкин. — Саратов, Москва: Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2022. — 89 с. — ISBN 978-5-4488-1533-1, 978-5-4497-1728-3. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование: [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/122335.html

17. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров: учебное пособие для СПО / Д. В. Закамов, А. Р. Луц, Д. А. Майдан, Е. А. Морозова. — Саратов: Профобразование, 2021. — 378 с. — ISBN 978-5-4488-1264-4. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование: [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/106864.html

18. Макарова, Н. В. Товароведение продовольственных товаров и продукции общественного питания: учебное пособие для СПО / Н. В. Макарова, Т. О. Быкова. —

Саратов: Профобразование, 2021. — 184 c. — ISBN 978-5-4488-1265-1. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование: [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/106865.html

19. Минько, Э. В. Оценка качества товаров и основы экспертизы: учебное пособие для СПО / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — Саратов: Профобразование, 2017. — 221 c. — ISBN 978-5-4488-0157-0. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование: [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/70616.html

20. Минько, Э. В. Теоретические основы товароведения: учебное пособие для СПО / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — Саратов: Профобразование, 2021. — 156 c. — ISBN 978-5-4488-0148-8. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование: [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/70617.html

3.5.2. Дополнительные источники

1. Федеральный Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300–1 «О защите прав потребителей».

2. Федеральный Российской Федерации от 02.01.2000 № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов».

3. Федеральный Закон Российской Федерации от 22 ноября 1995 г. № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции».

4. Федеральный закон № 41-ФЗ от 26.03.1998 «О драгоценных металлах и драгоценных камнях».

5. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 005/2011 «О безопасности упаковки».

6. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции».

7. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 022/2011 «Пищевая продукция в части ее маркировки».

8. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 017/2011 «О безопасности продукции легкой промышленности».

9. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 009/2011 «О безопасности парфюмерно-косметической продукции».

10. Технический регламент Евразийского экономического союза ТР ЕАЭС 040/2016 «О безопасности рыбы и рыбной продукции».

11. Приказ Министерства промышленности и торговли от 1 марта 2013 года № 252 «Об утверждении норм естественной убыли продовольственных товаров в сфере торговли и общественного питания».

12. ГОСТ 31460-2012 «Кремы косметические. Общие технические условия».

13. ГОСТ Р 50962-96 «Посуда и изделия хозяйственного назначения из пластмасс. Общие технические условия».

14. ГОСТ 30649-99 «Сплавы на основе благородных металлов ювелирные. Марки».

15. ГОСТ Р ИСО 11648-1-2009 «Статистические методы. Выборочный контроль нештучной продукции. Часть 1. Общие принципы».
16. ГОСТ Р ИСО 11648-2-2009 «Статистические методы. Выборочный контроль нештучной продукции. Часть 2. Отбор выборки сыпучих материалов».
17. Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии http://www.gost.ru
18. Официальный сайт информационной службы «Интерстандарт» Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии. http://www.interstandart.ru
19. Официальный сайт РИА «Стандарты и качество». Журнал «Стандарты и качество». www.stq.ru
20. Официальный сайт журнала Международной конфедерации потребителей www.spros.ru
21. Торговля, бизнес, товароведение, экспертиза http://www.znaytovar.ru.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения практики осуществляют преподаватели в форме дифференцированного зачета. По завершению практики обучающийся проходит квалификационные испытания (экзамен), которые входят в комплексный экзамен по профессиональному модулю. Для проведения квалификационного экзамена формируется комиссия, в состав которой включаются представители образовательной организации и предприятия, результаты экзамена оформляются протоколом.

Результаты освоения общих и профессиональных компетенций по каждому профессиональному модулю фиксируются в документации, которая разрабатывается образовательной организацией самостоятельно.

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.

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	**Результаты обучения (Освоенные профессиональные компетенции)**	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**
ПМ 02	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров	
ПК 4.1	Осуществлять кодирование товаров, в том	Экспертная оценка

	числе с применением цифровых технологий;	практической работы, Дифференцированный зачет
ПК 4.2	Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров;	
ПК 4.3	Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения	
ПК 4.4	Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров;	
ПК 4.5	Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий	
	Результаты обучения (Освоенные общие компетенции)	
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Методом наблюдения, Методом беседы
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	

4.1. Критерии оценки защиты отчета практики

№	Оценка	Критерии оценки
1.	«Отлично»	Программа практики выполнена в полном объеме. Документы оформлены в соответствии с ГОСТом и требованиями нормативных документов. Задания выполнены без замечаний. Отчет оформлен в соответствии с установленными требованиями. Оценка руководителя практики «отлично». По результатам практики отчет рекомендован к обсуждению на конференции по итогам практики.
2.	«Хорошо»	Отчет выполнен без ошибок. Документы оформлены в соответствии с ГОСТом и требованиями нормативных документов. Задания выполнены без замечаний. Получены незначительные замечания при выполнении заданий. При оформлении отчета допущены небольшие отступления от установленных требований. Оценка руководителя практики «отлично» или «хорошо».
3.	«Удовлетворительно»	Задания рабочей программы выполнены не менее чем на 50 %. В оформлении отчета имеют место неоднократные отступления от установленных требований. Оценка руководителя практики «удовлетворительно».
4.	«Неудовлетворительно»	Отчет раскрывает задания рабочей программы менее чем на 50%. Оформление отчета не соответствует установленным требованиям. Студентом получен отрицательный отзыв о работе на практике.

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 Осуществление продаж потребительских товаров

специальность
38.02.08 Торговое дело

Направленность
Товароведение и продажа потребительских товаров

Квалификация выпускника
Специалист торгового дела

Форма обучения
очная

Калининград, 2026

Рабочая программа учебной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее - ФГОС), утвержденного Министерством образования и науки Российской Федерации от 15.05.2014 N 539 по специальности среднего профессионального образования (далее - СПО) 38.02.08 Торговое дело

Разработчики:

Никитина Е.С.- преподаватель Западного филиала РАНХиГС

Рассмотрена на заседании ПЦК «Торговое дело и логистика»

Протокол № 07 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.03 ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ И КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ

1.1. Область применения программы

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности «Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)» 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 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 5 н.1.	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)
ПК 5.1	Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 5.2	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;
ПК 5.3	Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использование специализированных программных продуктов
ПК 5.4	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж;
ПК 5.5	Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса
ПК 5.6	Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов
ПК 5.7	Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов
ПК 5.8	Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и

	информационных технологий

Требования к результатам освоения практики

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

Владеть навыками:

- сбора, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях;
- поиска и выявления потенциальных клиентов;
- формирования и актуализации клиентской базы;
- проведения мониторинга деятельности конкурентов;
- определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией;
- формирования коммерческих предложений по продаже товаров, подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;
- информирования клиентов о потребительских свойствах товаров;
- стимулирования клиентов на заключение сделки;
- взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров;
- закрытия сделок;
- соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров;
- использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи;
- сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;
- мониторинг и контроль выполнения условий договоров;
- анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;
- выполнения запланированных показателей по объему продаж;
- разработки программ по повышению лояльности клиентов;
- разработки мероприятий по стимулированию продаж;
- информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях;
- участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров;
- стимулирования клиентов на заключение сделки;
- контроля состояния товарных запасов;
- анализа выполнения плана продаж;
- информационно-справочного консультирования клиентов;
- контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания;
- обеспечения соблюдения стандартов организации.

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 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами		**36 час.**	
ПК 5.1 Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий		**3/3**	- ознакомиться с информационными системами управления клиентской базой в организации - ознакомиться с процессами актуализации клиентской базы в организации - ознакомиться с программой по повышению лояльности клиентов
ПК 5.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров		**3/3**	- ознакомиться с методами выявления потребностей клиентов - ознакомиться с принципами ведения преддоговорной работы - информирование клиентов о потребительских свойствах товаров -
ПК 5.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использование специализированных программных продуктов		**4/4**	- реализовывать этапы продаж при работе с клиентом; - ознакомиться с выкладкой товаров в магазине; - ознакомиться с планограммой; - изучить правила оформления ценников; - ознакомиться с услугами торговли и соблюдением стандартов организации

ПК 5.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж		**3/3**	- ознакомиться с соблюдением требований стандартов организации при продаже товаров - ознакомиться с мероприятия по выполнению плана продаж
ПК 5.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса		**5/5**	- Выявить мероприятия по регулированию и формированию спроса в организации; - Выявить типы маркетинга в зависимости от вида спроса на конкретные товары в данной организации, описать и привести примеры; сформулировать задачи, предложить конкретные мероприятия по их решению; - проанализировать применяемые методы стимулирования сбыта на товары (фото, скрин); - описать фирменный стиль компании (добавить фото, скрин); - проанализировать виды рекламы, рекламные мероприятия, средства рекламы в организации.
ПК 5.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов		**5/5**	- принять участие в управлении товарными запасами и потоками, обеспечивать товародвижение; - изучить применяемые модели контроля запасов; - изучить подготовку заказа на покупку.
ПК 5.7. Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов		**5/5**	- ознакомиться с проведением анализа эффективности управления портфелем клиентов на основе исходных данных; - ознакомиться с составлением аналитического отчета по продажам с применением специализированных программных продуктов для создания аналитических отчетов.
ПК 5.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в		**5/5**	- ознакомиться с мероприятиями по организации послепродажного обслуживания; - ознакомиться с контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания; - ознакомиться с информационными материалами для

том числе с использованием цифровых и информационных технологий			послепродажного консультационно-информационного сопровождения клиента.
Итого: 36часов			

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

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

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

Мастерская «Учебный магазин», оснащенная в соответствии с п. 6.1.2.4 примерной образовательной программы по данной специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии с п 6.1.2.5 примерной 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. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/494509
2. Основы коммерческой деятельности: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491497
3. Рамендик, Д. М. Психология делового общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 207 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06312-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/490471
4. Карасев, А. П. Маркетинговые исследования : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. П. Карасев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 315 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05957-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/511785
5. Кузьмина, Е. Е. Маркетинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 419 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13984-

6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/513691
6. 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. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/518996

3.2.2. 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. Потребительская лояльность: учебник/коллектив авторов; под ред. И.И. Скоробогатых, Р.Р. Сидорчука, И. П. Широченской.- Москва: КНОРУС, 2022.-312с (Аспирантура и Магистратура). ISBN 978- 5-406-09730-4
4. Маркетинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 358 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16513-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/531210

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 5.1	Демонстрирует умения получения и уточнения данных о потенциальных клиентах, формирования, актуализации клиентской базы, в том числе с использованием системы электронного документооборота, программных продуктов для анализа данных, управления проектами и принятия решений; Выделяет приоритетные потребности клиента и фиксирует их в базе данных; Использует и анализирует информацию о клиенте для планирования и организации работы с клиентом.	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.
ПК 5.2	Разрабатывает алгоритм установления контактов; Формирует коммерческие предложений по продаже товаров; Информирует клиентов о технических характеристиках и потребительских свойствах товаров в доступной форме; Использует профессиональные и технические термины, поясняет их в случае необходимости; Планирует и проводит презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей; Применяет приемы работы с возражениями клиента; Выбирает и обосновывает методы завершения сделки; Определяет алгоритм выдачи и документального оформления товара клиенту.	
ПК 5.3	Опознает признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; Суммирует выгоды и предлагать план	

	действий клиенту; Демонстрирует способность урегулирования спорных вопросов, претензий клиентов.	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
ПК 5.4	Планирует объемы собственных продаж; Разрабатывает мероприятия по выполнению плана продаж; Анализирует выполнения плана продаж.	
ПК 5.5	Предлагает способы информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; Применяет методы стимулирования клиентов на заключение сделки.	
ПК 5.6	Анализирует товарные запасы по предоставленным данным с применением программных продуктов	
ПК 5.7	Проводит анализ эффективности управления портфелем клиентов на основе исходных данных; Составляет аналитический отчет по продажам с применением специализированных программных продуктов для создания аналитических отчетов.	
ПК 5.8	Составляет мероприятия по организации послепродажного обслуживания; Разрабатывает информационные материалы для послепродажного консультационно-информационного сопровождения клиента.	
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).	толерантности в коллективе.
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.	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.ч. в форме демонстрационного экзамена/профессионального экзамена по оценочным средствам профессионального сообщества.
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 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 Осуществление продаж потребительских товаров

специальность
38.02.08 Торговое дело
Направленность
Товароведение и продажа потребительских товаров

Квалификация выпускника
Специалист торгового дела

Форма обучения
очная

Калининград, 2026

Рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее - ФГОС), утвержденного Министерством образования и науки Российской Федерации от 15.05.2014 N 539 по специальности среднего профессионального образования (далее - СПО) 38.02.08 Торговое дело

Разработчики:

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

Рассмотрена на заседании ПЦК «Торговое дело и логистика»

Протокол № 07 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 9

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ 10

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.03 ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ И КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ

1.1. Область применения программы

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности «Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)» 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 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 5 н.1.	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)
ПК 5.1	Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 5.2	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;
ПК 5.3	Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использование специализированных программных продуктов
ПК 5.4	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж;
ПК 5.5	Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса
ПК 5.6	Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов
ПК 5.7	Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов
ПК 5.8	Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

Требования к результатам освоения практики

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

Владеть навыками:

- сбора, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях;
- поиска и выявления потенциальных клиентов;
- формирования и актуализации клиентской базы;
- проведения мониторинга деятельности конкурентов;
- определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией;
- формирования коммерческих предложений по продаже товаров, подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;
- информирования клиентов о потребительских свойствах товаров;
- стимулирования клиентов на заключение сделки;
- взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров;
- закрытия сделок;
- соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров;
- использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи;
- сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;
- мониторинг и контроль выполнения условий договоров;
- анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;
- выполнения запланированных показателей по объему продаж;
- разработки программ по повышению лояльности клиентов;
- разработки мероприятий по стимулированию продаж;
- информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях;
- участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров;
- стимулирования клиентов на заключение сделки;
- контроля состояния товарных запасов;
- анализа выполнения плана продаж;
- информационно-справочного консультирования клиентов;
- контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания;
- обеспечения соблюдения стандартов организации.

1.3. Количество часов на освоение программы учебной 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 03. Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами		**36**	
ПК 5.1 Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий		4/4	- наполнение и поддержание в актуальном состоянии клиентской базы. - анализ эффективности управления портфелем клиентов с использованием цифровых и информационных технологий - разработка мероприятий по повышению лояльности клиентов. -
ПК 5.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров		3/3	- установление контактов, определение потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией и формирование коммерческих предложений по продаже товаров. - подготовка презентации товара, выбор и обоснование метода завершения сделки. - привести примеры разных видов выкладок товаров в магазине (фото); - привести примеры оформления ценников
ПК 5.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие		3/3	- мониторинг и контроль выполнения условий договоров с использованием специальных программных продуктов

с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использование специализированных программных продуктов			
ПК 5.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж		3/3	- разработка мероприятий по выполнению плана продаж. - формирование аналитических отчетов по продажам с применением специальных программных продуктов. -
ПК 5.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса		5/5	- разработать мероприятия по стимулированию спроса в организации; - проанализировать применяемые методы стимулирования сбыта на товары, описать их - описать фирменный стиль компании (добавить фото), - обосновать целесообразность использования и применения маркетинговых коммуникаций. - принять участие в рекламной деятельности предприятия, в проведении рекламных акций; - описать применяемые средства рекламы, привести примеры
ПК 5.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов		7/7	- выполнение операций по контролю над состоянием товарных запасов. - анализ товарных запасов с применением программных продуктов. - пересчете товара. - изучить модели управления запасами в организации. - проверить соответствие фактического наличия запасов организации в действительности данным учетных документов; - определить показатели оборачиваемости групп запасов,

			сравнить их с показателями предыдущих периодов (нормативами).
ПК 5.7. Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов		3/3	- провести анализ эффективности управления портфелем клиентов на основе исходных данных; - ознакомиться с составлением аналитического отчета по продажам с применением специализированных программных продуктов для создания аналитических отчетов. - поучаствовать в проведении инвентаризации или пересчете товара. -
ПК 5.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий		5/5	- разработать мероприятия по организации послепродажного обслуживания; - провести контроль степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания; - изучить информационные материалы для послепродажного консультационно-информационного сопровождения клиента.
			Промежуточная аттестация в форме д/ зачета
Итого: 36 часов			

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.03 ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ И КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ

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

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

Мастерская «Учебный магазин», оснащенная в соответствии с п. 6.1.2.4 примерной образовательной программы по данной специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии с п 6.1.2.5 примерной 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. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/494509
2. Основы коммерческой деятельности: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491497
3. Рамендик, Д. М. Психология делового общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 207 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06312-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/490471
4. Карасев, А. П. Маркетинговые исследования : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. П. Карасев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 315 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05957-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/511785 .
5. Кузьмина, Е. Е. Маркетинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 419 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13984-

6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/513691 .
6. 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. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/518996 .

3.2.2. 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. Потребительская лояльность: учебник/коллектив авторов; под ред. И.И. Скоробогатых, Р.Р. Сидорчука, И. П. Широченской.- Москва: КНОРУС, 2022.-312с (Аспирантура и Магистратура). ISBN 978- 5-406-09730-4
4. Маркетинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 358 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16513-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/531210

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 5.1	Демонстрирует умения получения и уточнения данных о потенциальных клиентах, формирования, актуализации клиентской базы, в том числе с использованием системы электронного документооборота, программных продуктов для анализа данных, управления проектами и принятия решений; Выделяет приоритетные потребности клиента и фиксирует их в базе данных; Использует и анализирует информацию о клиенте для планирования и организации работы с клиентом.	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.
ПК 5.2	Разрабатывает алгоритм установления контактов; Формирует коммерческие предложений по продаже товаров; Информирует клиентов о технических характеристиках и потребительских свойствах товаров в доступной форме; Использует профессиональные и технические термины, поясняет их в случае необходимости; Планирует и проводит презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей; Применяет приемы работы с возражениями клиента; Выбирает и обосновывает методы завершения сделки; Определяет алгоритм выдачи и документального оформления товара клиенту.	
ПК 5.3	Опознает признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; Суммирует выгоды и предлагать план	Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной

	действий клиенту; Демонстрирует способность урегулирования спорных вопросов, претензий клиентов.	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
ПК 5.4	Планирует объемы собственных продаж; Разрабатывает мероприятия по выполнению плана продаж; Анализирует выполнения плана продаж.	
ПК 5.5	Предлагает способы информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; Применяет методы стимулирования клиентов на заключение сделки.	
ПК 5.6	Анализирует товарные запасы по предоставленным данным с применением программных продуктов	
ПК 5.7	Проводит анализ эффективности управления портфелем клиентов на основе исходных данных; Составляет аналитический отчет по продажам с применением специализированных программных продуктов для создания аналитических отчетов.	
ПК 5.8	Составляет мероприятия по организации послепродажного обслуживания; Разрабатывает информационные материалы для послепродажного консультационно-информационного сопровождения клиента.	
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).	толерантности в коллективе.
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.	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.ч. в форме демонстрационного экзамена/профессионального экзамена по оценочным средствам профессионального сообщества.
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 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
Товароведение и продажа потребительских товаров

Квалификация выпускника
Специалист торгового дела

Форма обучения
очная

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 9
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 12
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 13

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 1.6	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий
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	Планирования , координации и оперативного управления торгово-технологическими операциями, проведения инвентаризации и ведение документооборота;
	правильного оформления первичной документации, актов, накладных ,чеков, подтверждающих движение товаров и денежных средств;
	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	Использовать цифровое оборудование и ПО для регистрации покупок, учета движения товаров и взаимодействия с клиентом;
	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	Действующие законы и нормативно-правовую базу, регулирующую розничную продажу продовольственных товаров и защиту прав потребителей;
	санитарные и ветеринарные нормы, касающиеся хранения, перевозки и реализации продуктов питания;
	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**
ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	**ПМ.04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (17353 Продавец продовольственных товаров)**	**Учебная практика - 36 часов**	Ознакомиться с торгово-технологическими процессами, в том числе с применением цифровых технологий;
ПК6.1 Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, контроль за наличием товаросопроводительных и иных необходимых документов			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			Ознакомиться с правильностью оформления витрины для привлечения внимания покупателей к акционным позициям;

прикассовой зоне, работать с акционными товарами			ознакомиться с установкой рекламных плакатов, листовок, акций и скидок
			Промежуточная аттестация в форме Д/зачета

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ «ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ (17353 ПРОДАВЕЦ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ)»

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

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	Организация выполнения торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	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
ПК 6.1. Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, контроль за наличием товаросопроводительных и иных необходимых документов	Оформление приемочных актов, накладных, сверка сопроводительных документов; визуальная оценка состояния упаковки, проверка соответствия фактического наличия заявленному количеству; выявление просроченной продукции, определение пригодности товара к реализации;	
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;	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 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);	
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).	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.
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
Товароведение и продажа потребительских товаров

Квалификация выпускника
Специалист торгового дела

Форма обучения
очная

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 РАНХиГС

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 ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 9
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 12
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 13

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 «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 1.6	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий
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	Планирования , координации и оперативного управления торгово-технологическими операциями, проведения инвентаризации и ведение документооборота;
	правильного оформления первичной документации, актов, накладных ,чеков, подтверждающих движение товаров и денежных средств;
	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	Использовать цифровое оборудование и ПО для регистрации покупок, учета движения товаров и взаимодействия с клиентом;
	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	Действующие законы и нормативно-правовую базу, регулирующую розничную продажу продовольственных товаров и защиту прав потребителей;
	санитарные и ветеринарные нормы, касающиеся хранения, перевозки и реализации продуктов питания;
	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**
ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	**ПМ.04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (17353 Продавец продовольственных товаров)**	**Учебная практика - 72 часа**	Организовать выполнение торгово-технологическими процессами, в том числе с применением цифровых технологий;
ПК6.1 Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, контроль за наличием товаросопроводительных и иных необходимых документов			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 «ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ (17353 ПРОДАВЕЦ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ)»

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

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	Организация выполнения торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	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,
ПК 6.1. Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, контроль за наличием товаросопроводительных и иных необходимых документов	Оформление приемочных актов, накладных, сверка сопроводительных документов; визуальная оценка состояния упаковки, проверка соответствия фактического наличия заявленному количеству; выявление просроченной продукции, определение пригодности товара к реализации;	
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	Правильная работа с торгово-технологическим оборудованием, инвентарем и инструментами;	

оборудования, инвентаря и инструментов		работ по учебной практике.
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;	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
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);	
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).	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.
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 (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)

38.02.08 Торговое дело

Направленность

Товароведение и продажа потребительских товаров

Квалификация выпускника

Специалист торгового дела

Форма обучения

очная

Калининград, 2026

Рабочая программа преддипломной практики 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

Составитель:
Кириенко В.В. – 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 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 ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа преддипломной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности **38.02.08 Торговое дело** в части освоения основного вида деятельности «Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров» в части освоения основных видов деятельности (ВД):

- Организация и осуществление торговой деятельности
- Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров
- Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)

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

1.2.1. 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

1.2.2. 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
ВД 4	**Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров**
ПК 4.1.	Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий;
ПК 4.2.	Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров;
ПК 4.3.	Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения
ПК 4.4.	Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров;
ПК 4.5.	Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий
ВД 5	**Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)**
ПК 5.1	Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 5.2	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;
ПК 5.3	Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использование специализированных программных продуктов
ПК 5.4	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж;
ПК 5.5	Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса
ПК 5.6	Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов
ПК 5.7	Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов
ПК 5.8	Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и

	информационных технологий

1.1.3. В результате освоения учебной практики обучающийся должен:

В результате прохождения преддипломной практики, реализуемой в рамках ООП СПО по виду профессиональной деятельности, предусмотренной ФГОС СПО, обучающийся должен **владеть навыками:**

ВПД	Навыки
1. Организация и осуществление торговой деятельности	– Определять наилучшего поставщика на основе расчета рейтинга (узнать основные критерии выбора поставщиков и показать расчеты рейтингов); – Оформлять коммерческого предложения, запроса, оферты и сопроводительных писем; – 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; – 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 нарушение договорных обязательств; – Оформить продажу товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей.
Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров	– применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров; – решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий; – применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров; – осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров; – выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и

	количественных характеристик потребительских товаров; – разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров; – выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; – подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использование современных баз данных; – организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов; – оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации; – регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров; – систематизации данных о фактическом уровне качества товаров; – оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров; – анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.
Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	– сбора, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях; – поиска и выявления потенциальных клиентов; – формирования и актуализации клиентской базы; – проведения мониторинга деятельности конкурентов; – определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией; – формирования коммерческих предложений по продаже товаров, подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами; – информирования клиентов о потребительских свойствах товаров; – стимулирования клиентов на заключение сделки; – взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров; – закрытия сделок; – соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров;

	– использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи; – сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции; – мониторинг и контроль выполнения условий договоров; – анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж; – выполнения запланированных показателей по объему продаж; – разработки программ по повышению лояльности клиентов; – разработки мероприятий по стимулированию продаж; – информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях;

1.3. Количество часов на освоение программы преддипломной практики:
- 144 часа

Практическая подготовка - 144

2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

Код профессиональных компетенций	Наименование профессиональных модулей	Количество часов по ПМ	Виды работ
1	2	3	4
ПМ.01. ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		**36**	**Практическая подготовка - 36**
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	**4/4**	• Определить наилучшего поставщика на основе расчета рейтинга (узнать основные критерии выбора поставщиков и показать расчеты рейтингов).
ПК1.2	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта	**4/4**	• 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	**8/8**	• 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	**8/8**	• 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	**8/8**	• Составление документов, подтверждающие соблюдение ограничений, установленных в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу; • Оформить претензию за нарушении договорных обязательств;
ПК 1.6	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	**4/4**	• Оформить продажу товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей.
ПМ. 02. ТОВАРОВЕДЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПЕРТИЗЫ КАЧЕСТВА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ		**36**	**Практическая подготовка - 36**
ПК 4.1.	Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий;	**8/8**	• Общая организационная характеристика оптового / розничного предприятия-базы практики. • Оценка торговой и производственной маркировки товара.
ПК 4.2.	Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров;	**6/6**	• Схема размещения ассортимента товаров однородных групп.
ПК 4.3.	Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения	**8/8**	• Оценка условий приемки товаров, наличия помещений для хранения продукции с отклонениями по количеству и качеству. • Соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам. • Анализ условия хранения товаров.
ПК 4.4.	Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров;	**8/8**	• Изучение товаросопроводительных документов и правильности их оформления. • Оценка качественных характеристик товара. • Выявление дефектов (пороков) товаров и

			определение градации качества. • Выявление источников товарных потерь и разработка мероприятий по их предупреждению и сокращению.
ПК 4.5.	Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий	**6/6**	• Расчет основных показателей ассортимента. • Анализ ассортиментной политики предприятия с учетом факторов, влияющих на формирование ассортимента.
ПМ 03. ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ		**36**	**Практическая подготовка - 36**
ПК 5.1	Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	**4/4**	• анализ эффективности управления портфелем клиентов с использованием цифровых и информационных технологий • разработка мероприятий по повышению лояльности клиентов.
ПК 5.2.	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров	**4/4**	• установление контактов, определение потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией и формирование коммерческих предложений по продаже товаров. • подготовка презентации товара, выбор и обоснование метода завершения сделки. • привести примеры разных видов выкладок товаров в магазине (фото); • привести примеры оформления ценников
ПК 5.3.	Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использование специализированных программных продуктов	**4/4**	• мониторинг и контроль выполнения условий договоров с использованием специальных программных продуктов

ПК 5.4.	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж	**4/4**	• разработка мероприятий по выполнению плана продаж. • формирование аналитических отчетов по продажам с применением специальных программных продуктов.
ПК 5.5.	Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса	**6/6**	• разработать мероприятия по стимулированию спроса в организации; • проанализировать применяемые методы стимулирования сбыта на товары, описать их • описать фирменный стиль компании (добавить фото), • обосновать целесообразность использования и применения маркетинговых коммуникаций. • принять участие в рекламной деятельности предприятия, в проведении рекламных акций; • описать применяемые средства рекламы, привести примеры
ПК 5.6.	Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов	**6/6**	• выполнение операций по контролю над состоянием товарных запасов. • анализ товарных запасов с применением программных продуктов. • пересчете товара. • изучить модели управления запасами в организации. • проверить соответствие фактического наличия запасов организации в действительности данным учетных документов; • определить показатели оборачиваемости групп запасов, сравнить их с показателями предыдущих

			периодов (нормативами).
ПК 5.7.	Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов	**4/4**	• провести анализ эффективности управления портфелем клиентов на основе исходных данных; • ознакомиться с составлением аналитического отчета по продажам с применением специализированных программных продуктов для создания аналитических отчетов. • поучаствовать в проведении инвентаризации или пересчете товара.
ПК 5.8.	Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	**4/4**	• разработать мероприятия по организации послепродажного обслуживания; • провести контроль степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания; • изучить информационные материалы для послепродажного консультационно-информационного сопровождения клиента.
			Защита отчетов по практике
Итого 144 часа			
Практическая подготовка 144			

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

3.1. Требования к условиям проведения практики

Реализация программы предполагает проведение учебной практики на предприятиях/организациях на основе прямых договоров, заключаемых между образовательным учреждением и каждым предприятием/организацией, куда направляются обучающиеся

3.2. Общие требования к организации образовательного процесса

Учебная практика проводится образовательной организацией при освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей и могут реализовываться как концентрированно в несколько периодов, так и рассредоточено, чередуясь с теоретическими занятиями в рамках профессиональных модулей.

3.3. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Обеспечивают эффективную самостоятельную работу обучающихся в сочетании с совершенствованием управления ею преподаватели и мастера производственного обучения.

3.4. Особенности прохождения практики студентами-инвалидами и студентами с ограниченными возможностями здоровья.

3.4.1. Выбор мест прохождения практики для студентов-инвалидов и студентов с ограниченными возможностями здоровья с учетом требований их доступности для данных обучающихся.

При определении мест практики для студентов-инвалидов и студентов с ограниченными возможностями здоровья должны учитываться рекомендации медико-социальной экспертизы, отраженные в индивидуальной программе реабилитации инвалида, относительно рекомендованных условий и видов труда. При необходимости для прохождения практики создаются специальные рабочие места в соответствии с характером нарушений, а также с учетом профессионального вида деятельности и характера труда, выполняемых студентом-инвалидом трудовых функций.

3.4.2. Проведение аттестации с учетом особенностей нозологий студентов-инвалидов и студентов с ограниченными возможностями здоровья.

Форма проведения аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на защите практики.

Студент-инвалид имеет право воспользоваться помощью тьютора для персонального сопровождения во время прохождения аттестации.

3.5. 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.

3.5.1. Основные печатные и электронные издания

1. Аксенова, Л. И. Товароведение непродовольственных товаров: учебное пособие / Л. И. Аксенова, Н. А. Сариева, Г. В. Герлиц. - Минск: РИПО, 2020. - 450 с. - ISBN 978-985-7234-20-2. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1215087 (дата обращения: 06.02.2024). – Режим доступа: по подписке.

2. Григорян, Е. С. Товароведение: учебное пособие / Е.С. Григорян. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 265 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014008-7. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1234692 (дата обращения: 06.02.2024). – Режим доступа: по подписке.

3. Замедлина, Е. А. Товароведение и экспертиза товаров: учебное пособие / Е.А. Замедлина. — Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2022. — 156 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9557-0269-8. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1862604 (дата обращения: 06.02.2024). – Режим доступа: по подписке.

4. Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы: учебник для среднего профессионального образования / С. Л. Калачев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 478 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12041-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491121

5. 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 // ьURL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=617835

6. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность: учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15369-9. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/497818

7. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 405 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15276-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491545

8. Николаева, М. А. Идентификация и обнаружение фальсификации продовольственных товаров: учебник / М.А. Николаева, М.А. Положишникова. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 461 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016019-1. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1077751 (дата обращения: 06.02.2024). – Режим доступа: по подписке.

9. Николаева, М. А. Организация и проведение экспертизы и оценки качества продовольственных товаров: учебник для среднего профессионального образования / М.

А. Николаева, Л. В. Карташова. - Москва: Норма: ИНФРА-М, 2021. - 320 с.: ил. - (Ab ovo). - ISBN 978-5-91768-939-5. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1174607 (дата обращения: 06.02.2024). – Режим доступа: по подписке.

10. Основы коммерческой деятельности: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491497

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: 06.02.2024). – Режим доступа: по подписке.

12. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности: учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. — 3-е изд., стер. — Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. - 268 с. - ISBN 978-5-394-03745-0. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1091543 (дата обращения: 06.02.2024).. – Режим доступа: по подписке.

13. Стрижевская, С. Л. Товароведение продовольственных товаров. Практикум: учебное пособие / С. Л. Стрижевская, Е. В. Жвания. - 2-е изд., стер. - Минск: РИПО, 2021. - 125 с. - ISBN 978-985-7253-64-7. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1854756 (дата обращения: 06.02.2024). – Режим доступа: по подписке.

14. Янушевская, М. Н. Аудит систем качества и сертификация: учебное пособие для СПО / М. Н. Янушевская. — Саратов: Профобразование, 2021. — 102 с. — ISBN 978-5-4488-0926-2. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование: [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/99923

15. 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.html

16. Скрябина, О. В. Товароведение продовольственных товаров: рыба и рыбные продукты: учебное пособие для СПО / О. В. Скрябина, Д. С. Рябкова, Г. Г. Левкин. — Саратов, Москва: Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2022. — 89 с. — ISBN 978-5-4488-1533-1, 978-5-4497-1728-3. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование: [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/122335.html

17. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров: учебное пособие для СПО / Д. В. Закамов, А. Р. Луц, Д. А. Майдан, Е. А. Морозова. — Саратов: Профобразование, 2021. — 378 с. — ISBN 978-5-4488-1264-4. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование: [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/106864.html

18. Макарова, Н. В. Товароведение продовольственных товаров и продукции общественного питания: учебное пособие для СПО / Н. В. Макарова, Т. О. Быкова. — Саратов: Профобразование, 2021. — 184 с. — ISBN 978-5-4488-1265-1. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование: [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/106865.html

19. Минько, Э. В. Оценка качества товаров и основы экспертизы: учебное пособие для СПО / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — Саратов: Профобразование, 2017. — 221 с. — ISBN 978-5-4488-0157-0. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование: [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/70616.html

20. Минько, Э. В. Теоретические основы товароведения: учебное пособие для СПО / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — Саратов: Профобразование, 2017. — 156 с. — ISBN 978-5-4488-0148-8. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование: [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/70617.ru

3.5.2. Дополнительные источники

1. Федеральный Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300–1 «О защите прав потребителей».

2. Федеральный Российской Федерации от 02.01.2000 № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов».

3. Федеральный Закон Российской Федерации от 22 ноября 1995 г. № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции».

4. Федеральный закон № 41-ФЗ от 26.03.1998 «О драгоценных металлах и драгоценных камнях».

5. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 005/2011 «О безопасности упаковки».

6. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции».

7. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 022/2011 «Пищевая продукция в части ее маркировки».

8. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 017/2011 «О безопасности продукции легкой промышленности».

9. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 009/2011 «О безопасности парфюмерно-косметической продукции».

10. Технический регламент Евразийского экономического союза ТР ЕАЭС 040/2016 «О безопасности рыбы и рыбной продукции».

11. Приказ Министерства промышленности и торговли от 1 марта 2013 года № 252 «Об утверждении норм естественной убыли продовольственных товаров в сфере торговли и общественного питания».

12. ГОСТ 31460-2012 «Кремы косметические. Общие технические условия».

13. ГОСТ Р 50962-96 «Посуда и изделия хозяйственного назначения из пластмасс. Общие технические условия».

14. ГОСТ 30649-99 «Сплавы на основе благородных металлов ювелирные. Марки».

15. ГОСТ Р ИСО 11648-1-2009 «Статистические методы. Выборочный контроль нештучной продукции. Часть 1. Общие принципы».

16. ГОСТ Р ИСО 11648-2-2009 «Статистические методы. Выборочный контроль нештучной продукции. Часть 2. Отбор выборки сыпучих материалов».

17. Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии http://www.gost.ru

18. Официальный сайт информационной службы «Интерстандарт» Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии. http://www.interstandart.ru

19. Официальный сайт РИА «Стандарты и качество». Журнал «Стандарты и качество». www.stq.ru

20. Официальный сайт журнала Международной конфедерации потребителей www.spros.ru

21. Торговля, бизнес, товароведение, экспертиза http://www.znaytovar.ru.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения практики осуществляют преподаватели в форме дифференцированного зачета. По завершению практики обучающийся проходит квалификационные испытания (экзамен), которые входят в комплексный экзамен по профессиональному модулю. Для проведения квалификационного экзамена формируется комиссия, в состав которой включаются представители образовательной организации и предприятия, результаты экзамена оформляются протоколом.

Результаты освоения общих и профессиональных компетенций по каждому профессиональному модулю фиксируются в документации, которая разрабатывается образовательной организацией самостоятельно.

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.

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	**Критерии оценки**	**Методы оценки**
ПМ.01. ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
ПК 1.1	– осуществляет поиск и систематизацию открытых источников информации о	Устный/письменный опрос.

	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	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.
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.	
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	
ПМ 02. ТОВАРОВЕДЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПЕРТИЗЫ КАЧЕСТВА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ		
ПК 4.1	Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий;	Экспертная оценка практической работы, Дифференцированный зачет
ПК 4.2	Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров;	
ПК 4.3	Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения	
ПК 4.4	Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров;	
ПК 4.5	Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий	
ПМ 03. ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ И КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ		
ПК 5.1	Демонстрирует умения получения и уточнения данных о потенциальных клиентах, формирования, актуализации клиентской базы, в том числе с использованием системы электронного документооборота, программных продуктов для анализа данных, управления проектами и принятия решений; Выделяет приоритетные потребности клиента и фиксирует их в базе данных; Использует и анализирует информацию о клиенте для планирования и организации работы с клиентом.	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Экспертная оценка
ПК 5.2	Разрабатывает алгоритм установления контактов; Формирует коммерческие предложений по	

	продаже товаров; Информирует клиентов о технических характеристиках и потребительских свойствах товаров в доступной форме; Использует профессиональные и технические термины, поясняет их в случае необходимости; Планирует и проводит презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей; Применяет приемы работы с возражениями клиента; Выбирает и обосновывает методы завершения сделки; Определяет алгоритм выдачи и документального оформления товара клиенту.	результатов выполнения практических кейс-заданий. Экспертная оценка контрольных / проверочных работ. .
ПК 5.3	Опознает признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; Суммирует выгоды и предлагать план действий клиенту; Демонстрирует способность урегулирования спорных вопросов, претензий клиентов.	
ПК 5.4	Планирует объемы собственных продаж; Разрабатывает мероприятия по выполнению плана продаж; Анализирует выполнения плана продаж.	
ПК 5.5	Предлагает способы информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; Применяет методы стимулирования клиентов на заключение сделки.	
ПК 5.6	Анализирует товарные запасы по предоставленным данным с применением программных продуктов	
ПК 5.7	Проводит анализ эффективности управления портфелем клиентов на основе исходных данных; Составляет аналитический отчет по продажам с применением специализированных программных продуктов для создания аналитических отчетов.	
ПК 5.8	Составляет мероприятия по организации послепродажного обслуживания;	

	Разрабатывает информационные материалы для послепродажного консультационно-информационного сопровождения клиента.	
	Результаты обучения (Освоенные общие компетенции)	
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, 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 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.	

4.1. Критерии оценки защиты отчета практики

№	Оценка	Критерии оценки
1.	«Отлично»	Программа практики выполнена в полном объеме. Документы оформлены в соответствии с ГОСТом и требованиями нормативных документов. Задания выполнены без замечаний. Отчет оформлен в соответствии с установленными требованиями. Оценка руководителя практики «отлично». По результатам практики отчет рекомендован к обсуждению на конференции по итогам практики.
2.	«Хорошо»	Отчет выполнен без ошибок. Документы оформлены в соответствии с ГОСТом и требованиями нормативных документов. Задания выполнены без замечаний. Получены незначительные замечания при выполнении заданий. При оформлении отчета допущены небольшие отступления от установленных требований. Оценка руководителя практики «отлично» или «хорошо».
3.	«Удовлетворительно»	Задания рабочей программы выполнены не менее чем на 50 %. В оформлении отчета имеют место неоднократные отступления от установленных требований. Оценка руководителя практики «удовлетворительно».
4.	«Неудовлетворительно»	Отчет раскрывает задания рабочей программы менее чем на 50%. Оформление отчета не соответствует установленным требованиям. Студентом получен отрицательный отзыв о работе на практике.