

Министерство образования Московской области

Государственное профессиональное бюджетное образовательное учреждение
Московской области
«Авиационный техникум имени В.А. Казакова»

УТВЕРЖДАЮ:

Заместитель директора
по УПР

Г.И.Сабельникова

_____ 2020 года



ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью
основной профессиональной образовательной программы
среднего профессионального образования

*Государственного бюджетного профессионального образовательного
учреждения Московской области
«Авиационный техникум имени В.А. Казакова»*

по специальности среднего профессионального образования

38.02.04 Коммерция (по отраслям)
код и наименование специальности СПО
по программе **базовой** подготовки

Жуковский, 2020 год

Программа учебной практики разработана на основе ФГОС по специальности 38.02.04
Коммерция (по отраслям)

Автор программы: Балакирева Н.М., преподаватель
Фамилия И.О., должность, подпись

Программа рассмотрена на заседании цикловой комиссии специальностей «Экономика и бухгалтерский учет», «Коммерция» и социально-экономических и гуманитарных дисциплин

Протокол заседания № 13 от «30» 08 2020 .

Председатель цикловой (предметной) комиссии



Фамилия И.О., подпись

СОГЛАСОВАНО

Управляющий отдела продаж
ООО «АШАН» _____ Л.А.Крылов

«31» _____

2020



Содержание

1.	Паспорт программы практики	4
1.1.	Область применения программы практики	4
1.2.	Цели и задачи практики, требования к результатам	4
1.3.	Место практики в структуре ОПОП	5
1.4.	Трудоемкость и сроки проведения практики	5
1.5.	Место прохождения практики	5
2.	Результаты освоения программы практики	6
3.	Структура и содержание практики	7
4.	Условия реализации программы практики	9
4.1.	Требования к проведению практики	9
4.2.	Требования к минимальному материально-техническому обеспечению	9
4.3.	Учебно-методическое и информационное обеспечение практики	9
4.4.	Кадровое обеспечение образовательного процесса	11
5.	Контроль и оценка результатов практики	11
6.	Аттестация по итогам практики	13
	Приложения	14

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНО ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы учебной практики

Программа учебной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) ГБПОУ МО «Авиационный техникум имени В.А. Казакова» по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» в части освоения основного вида профессиональной деятельности по организации и управлению торгово-сбытовой деятельностью, а также общих и профессиональных компетенций.

1.2. Цели и задачи учебной практики, требования к результатам

Целями учебной практики являются:

- закрепление теоретических знаний, полученных в результате изучения базовых дисциплин;
- формирование первичных профессиональных умений и навыков по избранной специальности;
- приобретение практических навыков в будущей профессиональной деятельности.

Задачами учебной практики являются:

- усвоение основных понятий в области коммерческой деятельности;
- изучение составных элементов коммерческой деятельности;
- приобретение практического навыка по составлению коммерческих договоров;
- приобретение умений осуществлять контроль за соблюдением правил торговли и охраны труда;
- приобретение умений по обеспечению товародвижения;
- оказывать услуги торговли;
- предупреждать нарушения правил торговли, эксплуатации оборудования, охраны труда.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в результате прохождения практики в рамках освоения профессионального модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» должен:

- иметь практический опыт:
 - составления договоров;
 - установления коммерческих связей;
 - соблюдения правил торговли;
- уметь:
 - устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
 - устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- знать:
 - составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
 - государственное регулирование коммерческой деятельности;
 - инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
 - правила торговли.

1.3. Место учебной практики в структуре ОПОП

Учебная практика проводится, в соответствии с утвержденным учебным планом, после прохождения междисциплинарных курсов (МДК) в рамках профессионального модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»:

- МДК 01.01 «Организация коммерческой деятельности»;
- МДК 01.02 «Организация торговли»;
- МДК 01.03 «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда».

1.4. Трудоемкость и сроки проведения практики

Трудоемкость учебной практики в рамках освоения профессионального модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» составляет 36 часов (10 недель).

Сроки проведения учебной практики определяются рабочим учебным планом по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» и графиком учебного процесса. Практика проводится на 2 курсе, в 4 семестре.

Учебная практика проводится в период, установленный в соответствии с учебным планом и графиком учебного процесса на 2018/19 учебный год.

1.5. Место прохождения учебной практики

Учебная практика проводится в учебных классах ГБПОУ МО «Авиационный техникум имени В.А. Казакова» преподавателями дисциплин профессионального цикла.

Учебная практика проводится в течение периода, определенного графиком учебного процесса на 2018/19 учебный год.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом прохождения учебной практики в рамках освоения профессионального модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности по организации и управлению торгово-сбытовой деятельностью, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения (компетенции)
ПК 1.1	участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции;
ПК 1.4	идентифицировать вид, класс и тип организации □ розничной и оптовой торговли;
ПК 1.7	применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения;

ПК 1.8	использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы;
ОК 1	понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес;
ОК 2	организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество;
ОК 3	принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность;
ОК 4	осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития;
ОК 6	работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями;
ОК 7	самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации;
ОК 12	соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

№ п/п	Разделы (этапы) практики	Кол-во часов	Виды производственных работ
1	Организация деятельности торгового предприятия	4	Характеристика организационно-правовой формы торговой организации, структура торговой организации. Ознакомление со структурой коммерческих служб торговой организации, их функциями, требования к коммерческим работникам.
2	Информационное обеспечение торговой деятельности	6	Ознакомление с видами и источниками информации в торговой организации, с коммерческой корреспонденцией и деловой перепиской. Ознакомление со способами защиты коммерческой тайны.
3	Организация коммерческих связей	6	Ознакомление со структурой хозяйственных связей торговой организации, видами договоров, применяемых в торговой организации.
4	Организация закупочной деятельности торгового предприятия	6	Ознакомление с организацией закупочной работы торговой организации, изучение коммерческих партнеров по закупке товаров, с источниками закупки и поставщиками товаров. Ознакомление с формами контроля и учета поступления товаров от поставщиков. Претензионная работа в торговой организации.
5	Формирование торгового ассортимента	6	Порядок формирования и регулирования ассортимента в торговых предприятиях.
6	Организация деятельности торгового предприятия по продаже товаров	6	Ознакомление с коммерческой работой по реализации товаров в торговой организации.
7	Промежуточная аттестация	2	Защита отчета по практике.
Итого:		36	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к проведению учебной практики

Для проведения учебной практики необходимо наличие следующей документации:

- положения об учебной практике студентов, осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования;
- программа учебной практики;
- график проведения практики;
- график консультаций;
- график защиты отчетов по практике.

4.2. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы учебной практики требует наличия компьютерного класса с установленным лицензионным программным обеспечением, в т.ч. информационно-справочной системы «КонсультантПлюс».

Для проведения учебной практики необходимо наличие основной и дополнительной литературы, инструктивный и бланковый материал.

4.3. Учебно-методическое и информационное обеспечение практики

Основные источники:

- 1) Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности: Учебник / О.В. Памбухчиянц. – М. : Дашков и К, 2017. – 272 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/512674>
- 2) Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / Г.Г. Иванов. – М.: Издательский центр «Академия», 2015. – 304 с.

Дополнительные источники:

- 1) Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.Г. Панкратов. – М.: Дашков и К, 2017. - 500 с.: – Режим доступа: <http://znani-um.com/catalog/product/317391>.
- 2) Петров А.М. Договоры коммерческой деятельности: Практическое пособие / А.М. Петров. – М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 396 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/507956>.
- 3) Памбухчиянц О.В. Организация торговли : Учебник / О.В. Памбухчиянц. – М.: Дашков и К, 2017. – 296 с. – Режим доступа: <http://znani-um.com/catalog/product/450796>.

Интернет ресурсы:

- 1) Сайт информационной поддержки малого и среднего бизнеса «Бизнес прост»: <https://biznes-prost.ru/deyatelnost-kommercheskaya.html>.
- 2) Юридические вопросы в сфере коммерческого права: <https://corphero.ru/biz/kommercheskaya-osnova.html>.
- 3) Официальный сайт международного научно-практического журнала «Торгово-экономический журнал»: <https://creativecono-my.ru/journals/tezh>.
- 4) Официальный сайт системы КонсультантПлюс: <http://www.consultant.ru/>.

Нормативные документы (законы, СанПиН, ОСТ и др.):

- 1) Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ.
- 2) Гражданский кодекс РФ (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ.
- 3) Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 № 197-ФЗ.
- 4) Кодекс РФ об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ.
- 5) Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей».
- 6) Федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ».
- 7) Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации».
- 8) Федеральный закон от 22.05.2003 № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в РФ».
- 9) ГОСТ Р 51303-2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения, утвержден Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 28.08.2013 № 582-ст.
- 10) ГОСТ Р 51304-2009. Национальный стандарт Российской Федерации. Услуги торговли. Общие требования, утвержден Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15.12.2009 № 769-ст.
- 11) ГОСТ Р 51773-2009. Национальный стандарт Российской Федерации. Услуги торговли. Классификация предприятий торговли, утвержден Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15.12.2009 № 771-ст.
- 12) ГОСТ Р 52113-2014-2009. Национальный стандарт Российской Федерации. Услуги населению. Номенклатура показателей качества услуг, утвержден Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 06.11.2014 № 14829-ст.
- 13) Постановление Минтруда РФ от 12.02.2002 № 9 «Об утверждении Межотраслевых типовых инструкций по охране труда для работников розничной торговли».

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Реализация основной профессиональной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена ГБПОУ МО «Авиационный техникум имени В.А. Казакова» по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю учебной практики.

Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального цикла, эти преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже одного раза в три года.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Формой отчетности студента по учебной практике является письменный отчет о выполнении работ и приложений к отчету, свидетельствующих о закреплении знаний, умений, приобретении практического опыта, формировании общих и профессиональных компетенций, освоении профессионального модуля.

Студент в один из последних дней практики защищает отчет по практике. По результатам защиты студентами отчетов выставляется зачет по практике.

Письменный отчет должен включать в себя следующие разделы:

- титульный лист (см. приложение 1);
- лист содержания;
- план-график (см. приложение 2);
- практическую (основную) часть;
- отзыв (см. приложение 3);
- аттестационный лист (см. приложение 4);
- приложения.

Практическая часть отчета по практике включает разделы в соответствии с логической структурой изложения выполненных заданий по разделам (этапам) учебной практики.

Контроль и оценка результатов прохождения учебной практики осуществляется руководителями практики от образовательного учреждения в процессе выполнения обучающимися различных заданий.

Работа над отчетом по учебной практике должна позволить руководителю оценить уровень развития общих и профессиональных компетенций выпускника, его знаний и умений в части освоения им основного вида профессиональной деятельности по организации и управлению торгово-сбытовой деятельностью.

<p align="center">Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)</p>	<p align="center">Формы и методы контроля и оценки</p>
<p>Освоенные умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; - управлять товарными запасами и потоками; - обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; - устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; - эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; - применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику. 	<p align="center">Зачет по учебной практике</p>
<p>Усвоенные знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; - государственное регулирование коммерческой деятельности; - инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; - организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; - услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; - правила торговли; - классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации; - организационные и правовые нормы охраны труда; - причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профессиональной заболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; - технику безопасности условий труда, пожарную безопасность. 	

Результаты обучения (освоенные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Общие компетенции		
ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	Результативное участие в торгово-технологическом процессе предприятия	<p data-bbox="1848 443 2063 694"><u>Текущий контроль:</u> оценка практических заданий <input type="checkbox"/>, интерпретация результатов</p> <p data-bbox="1848 738 2063 1061"><u>Итоговый контроль:</u> дифференцированный зачет по результатам выполнения программы учебной практики</p>
ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Обосновывает выбор и применяет методы и способы решения профессиональных задач, оценивает их эффективность	
ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Правильно решает стандартные и нестандартные профессиональные задачи при работе на предприятии торговли	
ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Эффективно осуществляет поиск необходимой информации с использованием различных источников, включая электронные. Грамотно использует нормативную документацию при работе на предприятии торговли	
ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	Демонстрирует коммуникативные способности при работе с коллективом, руководителями практики, специалистами торговли, выполняет групповые практические задания	
ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	Самостоятельно выполняет необходимые работы, связанные с его непосредственной деятельностью	
ОК 12 Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий <input type="checkbox"/>	Демонстрирует в процесс выполнения заданий по учебной практике соблюдение положений действующих нормативных правовых актов РФ, локальных актов образовательного учреждения	

Виды профессиональной деятельности – организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Результаты обучения (освоенные компетенции)	Основные показатели оценки результата		Формы и методы контроля и оценки
	практический опыт	умения	
Профессиональные компетенции			
ПК 1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	Способен проводить работы по заключению договоров, использовать нормативную документацию при заключении договоров, оформлять договора, давать заключение о правильности составленного договора	Может составлять и анализировать договора, используемые на торговом предприятии в зависимости от товарной группы, способа доставки, количества, предъявлять претензии и санкции	<p><u>Текущий контроль:</u> оценка практических заданий □, интерпретация результатов</p> <p><u>Итоговый контроль:</u> дифференцированный зачет по результатам выполнения программы учебной практики</p>
ПК 1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	Способен охарактеризовать деятельность торгового предприятия	Умеет определять организационно-правовую форму торгового предприятия, понимает разницу в различных организационно-правовых формах, оценивает факторы влияния на месторасположение предприятия. Способен оценить режим работы торгового предприятия, выделить его достоинства и недостатки. Умеет определять товарный профиль торгового предприятия, его тип и метод продажи в нем товаров	
ПК 1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	Способен использовать методы, средства и приемы менеджмента на предприятии	Умеет анализировать методы стимулирования персонала предприятия	
ПК 1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	Умеет проектировать закупочную деятельность на предприятии	Способен самостоятельно рассчитать оптимальный размер партии поставки товара	

6. АТТЕСТАЦИЯ ПО ИТОГАМ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Аттестация по итогам учебной практики служит формой контроля освоения и проверки профессиональных знаний, общих и профессиональных компетенций, приобретенного практического опыта обучающихся в части освоения основного вида профессиональной деятельности по организации и управлению торгово-сбытовой деятельностью в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Формой промежуточной аттестации по итогам учебной практики является дифференцированный зачет. Аттестация проводится в последний день практики.

К аттестации по практике допускаются обучающиеся, выполнившие требования программы учебной практики и предоставившие полный пакет отчетных документов.

Для проведения промежуточной аттестации образовательным учреждением разработаны фонды оценочных средств, включающие в себя педагогические контрольно-измерительные материалы, предназначенные для определения соответствия индивидуальных образовательных достижений обучающихся основным показателям результатов обучения. В процессе аттестации проводится экспертиза овладения общими и профессиональными компетенциями.

При выставлении итоговой оценки по учебной практике учитываются:

- результаты экспертизы овладения обучающимися общими и профессиональными компетенциями;
- качество и полнота оформления отчетных документов по учебной практике;
- характеристика с места прохождения практики (характеристика руководителя практики от организации).

Отчет о прохождении учебной практики составляется в печатном варианте. Отчет сшивается в папку-скоросшиватель с титульным листом. Текст отчета должен быть подготовлен с использованием текстового редактора MS Word, распечатан на одной стороне белой бумаги формата А4 (210x297 мм). Цвет шрифта – черный, межстрочный интервал – полуторный, гарнитура – Times New Roman, размер шрифта – 14 кегль. Страницы отчета должны быть пронумерованы (за исключением титульного листа и содержания), нумерация – внизу страницы по центру.

В отчете должна быть отражена конкретная работа студента по изучению основных вопросов организации и управлению коммерческой деятельностью на предприятиях розничной торговли.

Образец оформления титульного листа

Министерство образования Московской области
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Московской области
«Авиационный техникум имени В.А. Казакова»

ОТЧЕТ

по учебной практике

по профессиональному модулю

ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»

**по специальности среднего профессионального образования
38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»**

по программе базовой подготовки

Студент (ка) _____
(фамилия, имя, отчество)

Группа К-1 Курс 2

Руководитель Балакирева Н. М.
(фамилия, имя, отчество)

Оценка _____
(подпись)

Жуковский, 2019 г

ПЛАН-ГРАФИК

учебной практики

по профессиональному модулю

ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»

№ п/п	Виды работ	Кол-во часов	Оценка	Подпись руководителя от образовательной организации
1	Организация деятельности торгового предприятия	4		
2	Информационное обеспечение торговой деятельности	6		
3	Организация коммерческих связей	6		
4	Организация закупочной деятельности торгового предприятия	6		
5	Формирование торгового ассортимента	6		
6	Организация деятельности торгового предприятия по продаже товаров	6		

**ОТЗЫВ
о работе студента-практиканта**

(Ф.И.О. студента)

Во время прохождения учебной практики по профессиональному модулю ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» в период с __ по __ 2019 г. студент(ка) _____ показал(а) следующий уровень сформированности компетенций:

Код	Общие и профессиональные компетенции	Уровень сформированности		
		высокий	средний	низкий
ОК1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес			
ОК2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество			
ОК3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность			
ОК4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития			
ОК6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями			
ОК7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации			
ОК12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий <input type="checkbox"/>			
ПК1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции			
ПК1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организации <input type="checkbox"/> розничной и оптовой торговли			
ПК1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения			
ПК1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы			

« _____ » _____ 201__ г.

Руководитель практики _____ (Ф.И.О.)

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ

обучающийся (аяся) на втором курсе по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» успешно прошел(ла) практику по профессиональному модулю ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» в объеме 36 часов с «___» _____ 2019 г. по «___» _____ 2019 г. в ГБПОУ МО «Авиационный техникум имени В.А. Казакова».

Виды и качество выполнения работ

Вид работ, выполненных обучающимся во время практики	Объем работ, часов	Качество выполнения работ в соответствии с особенностями и (или) требованиями организации, в которой проходила практика (зачет/незачет)
Организация деятельности торгового предприятия	4	
Информационное обеспечение торговой деятельности	6	
Организация коммерческих связей	6	
Организация закупочной деятельности торгового предприятия	6	
Формирование торгового ассортимента	6	
Организация деятельности торгового предприятия по продаже товаров	6	
Защита отчета по учебной практике	2	
Всего	36	

Процент результативности (количество зачетов), %	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений
от 30 до 100	зачет
от 0 до 29	незачет

«___» _____ 2019 г.

Руководитель практики _____ (Ф.И.О)