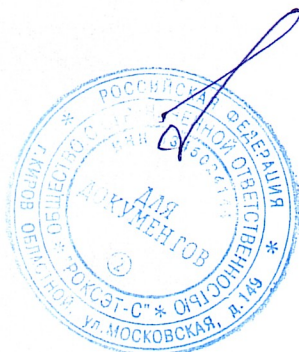


Профессиональная образовательная ассоциация «Кировский торгово-экономический техникум»

**Рассмотрено
ПЦК СПЕЦ.ДИСЦИПЛИН
№ 3 от 30.11.2024**

Согласовано



**Утверждено
Приказом директора
Колышницкой Г.П.
№ 38/к от 30.11.2024**



**Программа преддипломной практики
ПО ПРОГРАММЕ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО
ЗВЕНА ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ СРЕДНЕГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО**

На 2025\2026 уч.год

Киров, 2025

Рабочая программа **преддипломной практики** на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.08торговое дело,**утвержденного** приказом Министерства образования и науки РФ от 19.07.2023г. №548(Зарегистрировано в Минюсте России 22.08.2023 N 74906), «Положения практической подготовке обучающихся» ПОА «Кировского торгово-экономического техникума, утвержденного приказом директор № 38\1-К от 30 ноября 2024года для программ профессиональных модулей:

ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности

ПМ 02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров

ПМ 03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами.

Организация-разработчик:

Профессиональная образовательная ассоциация «Кировский торгово-экономический техникум»

Разработчики: Колышницына Галина Павловна- преподаватель(в\к)
Мастер п.о

Рабочая программа рекомендована предметно-цикловой комиссией
Протокол № 3 от « 30 » ноября 2024 г.

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ	9
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ	18
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ	22
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ	23

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа **преддипломной практики** основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.08торговое дело,**утвержденного** приказом Министерства образования и науки РФ от 19.07.2023г. №548(Зарегистрировано в Минюсте России 22.08.2023 N 74906), «Положения практической подготовке обучающихся» ПОА «Кировского торгово-экономического техникума, утвержденного приказом директор № 38\1-К от 30 ноября 2024года для программ профессиональных модулей:

ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности

ПМ 02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров

ПМ 03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами.

1.2. Цели и задачи – требования к результатам освоения производственной (преддипломной) практики

Производственная по профилю специальности (преддипломная) практика студентов является завершающим этапом и проводится после освоения ППССЗ СПО и сдачи студентами всех видов промежуточной аттестации, предусмотренных ФГОС. Преддипломная практика направлена на углубление обучающимся первоначального профессионального опыта, развитие общих и профессиональных компетенций, проверку его готовности к самостоятельной трудовой деятельности, а так же на подготовку к выполнению выпускной квалификационной работы (в форме дипломной работы) в организациях различных организационно-правовых форм.

В ходе освоения преддипломной практики студент должен:

иметь практический навык :

- ☐ поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;
- ☐ проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;
- ☐ обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
- ☐ составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;
- ☐ подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;
- ☐ проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;
- ☐ подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках;
- ☐ оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
- ☐ мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;
- ☐ установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;
- ☐ составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов;
- ☐ формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;
- ☐ составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического

обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;

☐ осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;

☐ публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);

☐ публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;

☐ организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов;

☐ направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;

☐ проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;

☐ составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);

☐ документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;

☐ подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;

☐ формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;

об ☐ обработки, формирования, хранения информации и данных участниках внешнеторгового контракта;

☐ формирования проекта внешнеторгового контракта;

☐ осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;

☐ подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом;

☐ подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;

☐ сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;

☐ разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;

☐ мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;

☐ документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;

☐ подготовки предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту;

☐ выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;

☐ организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; ☐ приемки товаров по количеству и качеству;

- ☐ соблюдения правил охраны труда;
- ☐ 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;
- ☐ 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
 - ☐ сбора, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их проведения технического анализа аудируемого веб-сайта;
 - ☐ проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта;
 - ☐ проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта;
 - ☐ анализа поисковой выдачи;
 - ☐ анализа веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи;
 - ☐ анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";
 - ☐ определения стратегии поискового продвижения;
 - ☐ оформления заявочных и платежных документов участников торговопромышленной выставки;
 - ☐ проверки и корректировки списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении;
 - ☐ анализа присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем;
 - ☐ определения стратегии продвижения в социальных сетях;
 - ☐ размещения текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно- телекоммуникационной сети «Интернет»;
 - ☐ размещения медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно- телекоммуникационной сети «Интернет»;
 - ☐ разработки лендинга;
 - ☐ анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы;
 - ☐ анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании;
 - ☐ составления отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории.

уметь:

☐ пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;

☐ проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;

☐ обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;

☐ анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;

☐ создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;

☐ составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;

☐ обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;

☐ обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.

☐ применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;

☐ осуществлять выбор поставщиков;

☐ оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;

☐ составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств;

☐ создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;

☐ обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; ☐ работать в единой информационной системе;

☐ применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;

☐ составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;

☐ обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;

☐ описывать объект закупки;

☐ разрабатывать закупочную документацию;

☐ работать в единой информационной системе;

☐ взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;

☐ анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;

☐ формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;

☐ проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);

☐ классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;

☐ разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;

☐ осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;

☐ осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;

- подготавливать коммерческие предложения, запросы;
- оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов;
- составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;
- осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;
- осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;
- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
- осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;
- проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;
- осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);
- использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;
- применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;
- применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;
- управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;
- оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;
- применять электронный документооборот;
- осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.
- применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;
- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;
- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках;
- применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;
- идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;
- оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;
- идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;

- применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности;
- оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;
- устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;
- выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации;
- реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров;
- обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;
- проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов;
- организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты;
- анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологии формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах;
- применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;
- устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;
- реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.
- работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации; □ вести и актуализировать базу данных клиентов;
- формировать отчетную документацию по клиентской базе;
- анализировать деятельность конкурентов;
- определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;
- планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами;
- вести реестр реквизитов клиентов;
- использовать программные продукты;
- планировать объемы собственных продаж;
- устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;
- использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;
- формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента;
- планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;
- использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;
- предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме;
- опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;
- работать с возражениями клиента;

- ☐ применять техники по закрытию сделки;
- ☐ суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту;
- ☐ фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме;
- ☐ обеспечивать конфиденциальность полученной информации;
- ☐ анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий;
- ☐ оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации;
- ☐ подготавливать документацию для формирования заказа;
- ☐ осуществлять мероприятия по размещению заказа;
- ☐ следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях;
- ☐ принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств;
- ☐ осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации;
- ☐ оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции;
- ☐ осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий;
- ☐ организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации;
- ☐ соблюдать конфиденциальность информации;
- ☐ предоставлять клиенту достоверную информацию;
- ☐ корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту;
- ☐ соблюдать в работе принципы клиентоориентированности;
- ☐ обеспечивать баланс интересов клиента и организации;
- ☐ обеспечивать соблюдение требований охраны;
- ☐ разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров;
- ☐ собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж;
- ☐ планировать работу по выполнению плана продаж;
- ☐ анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации;
- ☐ анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж;
- ☐ анализировать возможности увеличения объемов продаж;
- ☐ планировать и контролировать поступление денежных средств;
 - ☐ обеспечивать наличие демонстрационной продукции;
 - ☐ применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж;
 - ☐ планировать рабочее время для выполнения плана продаж;
 - ☐ планировать объемы собственных продаж;
 - ☐ оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж;
 - ☐ разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности;
 - ☐ разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;
- ☐ анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров;
- ☐ анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники;
- ☐ анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов;
- ☐ вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию;
- ☐ вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов;
- ☐ анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;

- ☐ обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;
- ☐ анализировать оборачиваемость складских остатков;
- ☐ составлять отчетную документацию по продажам;
- ☐ разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента;
- ☐ инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений; ☐ инициативно вести диалог с клиентом;
- ☐ резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы;
- ☐ определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;
- ☐ разрабатывать рекомендации для клиента;
- ☐ собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;
- ☐ анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента;
- ☐ проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж;
- ☐ вести деловую переписку с клиентами и партнерами;
- ☐ использовать программные продукты;
- ☐ выявлять технические ошибки в работе веб-сайта;
- ☐ документировать выявленные ошибки в работе веб-сайта;
- ☐ формулировать предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити);
- ☐ выявлять технические преимущества веб-сайтов конкурентов;
- ☐ выявлять особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины;
- ☐ использовать инструменты для проведения технического аудита;
- ☐ определять факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче;
- ☐ составлять список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи;
- ☐ актуализировать информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";
- ☐ анализировать собранную информацию и принимать решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины;
- ☐ составлять список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;
- ☐ анализировать релевантность составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта;
- ☐ анализировать список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию;
- ☐ **знать:**
- ☐ методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков;
- ☐ требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
- ☐ стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;
- ☐ правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
- ☐ структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков;
- ☐ методы и инструменты работы с базами больших данных;
- ☐ требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации,

- схем электронного документооборота;
- законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;
- особенности составления закупочной документации;
- методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта;
- основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки;
- нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность;
- международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;
- международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции;
- стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;
- методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках;
- методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках;
- основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций;
- документооборот внешнеторговых сделок;
- условия внешнеторгового контракта;
- нормы этики и делового общения с иностранными партнерами;
- правила оформления документации по внешнеторговому контракту;
- порядок документооборота в организации;
- основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности; □ виды торговых структур;
- формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности;
- материально-техническую базу торговли;
- инфраструктуру потребительского рынка;
- средства, методы, инновации в отрасли;
- организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;
- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
- основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли;
- требования законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность;
- правила торговли;
- количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности; □ классификацию продовольственных и непродовольственных товаров;
- методы и способы кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;
- обязательных требований к маркировке потребительских товаров;
- основные понятия в сфере товароведения потребительских товаров;
- технические требования и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации;
- обязательные требования к маркировке потребительских товаров;
- факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров;
- условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;

□ дефекты потребительских товаров; товарных потерь и способы их сокращения;

□ законодательство Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия;

□ современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров;

□ основные методы оценки качества и безопасности потребительских товаров;

□ организацию проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов;

□ сквозные цифровые технологии, применяемые в сфере обеспечения качества и безопасности товаров;

□ ассортимент товаров, показатели ассортимента и факторы, влияющие на его формирование;

□ приоритетные направления совершенствования ассортимента товаров;

□ основные положения категорийного менеджмента;

□ специфику процесса управления в категорийном менеджменте;

□ алгоритм разработки ассортиментной матрицы товарной категории;

□ порядок формирования категорий в ассортименте;

□ структуру ABC – и XYZ – анализа;

□ классификации продовольственных и непродовольственных товаров;

□ методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;

□ обязательных требований к маркировке потребительских товаров;

□ сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров;

□ методики выявления потребностей клиентов;

□ методики выявления потребностей; □ технику продаж;

□ методики проведения презентаций;

□ потребительские свойства товаров;

□ требования и стандарты производителя;

□ принципы и порядок ведения претензионной работы;

□ ассортимент товаров;

□ стандарты организации;

□ стандарты менеджмента качества;

□ гарантийную политику организации;

□ специализированные программные продукты;

□ методики позиционирования продукции организации на рынке;

□ методы сегментирования рынка;

□ методы анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции;

□ инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов;

□ Законодательство Российской Федерации в области работы с конфиденциальной информацией;

□ Приказы, положения, инструкции, нормативную документацию по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания;

□ основы организации послепродажного обслуживания;

□ основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов;

□ основы веб-технологии;

□ основы веб-дизайна;

□ основы компьютерной грамотности;

- ☐ методы обработки текстовой информации;
- ☐ правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов;
- ☐ основы письменной деловой коммуникации использовать инструменты для проведения технического аудита;
- ☐ правила формирования основных тегов (заголовков страницы, ключевых слов страницы, описания страницы);
- ☐ методы обработки текстовой и графической информации;
- ☐ основы копирайтинга и веб-райтинга;
- ☐ основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов и веб-дизайна;
- ☐ правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов;
- ☐ правила оформления заявочных и платежных документов участников торговопромышленной выставки;
- ☐ перечень (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети «интернет»;
- ☐ особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа;
- ☐ основы разработки и поддержки сайтов/лендингов;
- ☐ основы гипертекстовой разметки;
- ☐ стандарты верстки веб-сайтов;
- ☐ принципиальные отличия лендингов от сайтов;
- ☐ сервисы для автоматизации рассылок;
- ☐ методы обработки текстовой информации и графической информации.

1.3. Требования к результатам освоения преддипломной практики.

Преддипломная практика является составной частью основной профессиональной образовательной программы в части требований к результатам освоения программы подготовки специалистов среднего звена. Менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
2. Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров
3. Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)

1.4. Количество часов на освоение программы преддипломной практики - всего – 144 часа (4 недели).

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения программы преддипломной практики является закрепление профессиональных (ПК) и общих (ОК) компетенций:

Код	Наименование результата обучения
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
ПК 2.1.	Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий
ПК 2.2.	Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров
ПК 2.3.	Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара на разных этапах товародвижения товаров
ПК 2.4.	Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров
ПК 2.5.	<i>Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий</i>
ПК 3.1.	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 3.2.	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;
ПК 3.3.	Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов
ПК 3.4.	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж;
ПК 3.5.	Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса
ПК 3.6.	Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов
ПК 3.7.	Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов
ПК 3.8.	Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 4.1.	Определять готовность веб-сайта к продвижению.
ПК 4.2.	Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
ПК 4.3.	Оформлять заявочные и платежные документы участников торгов промышленной выставки
ПК 4.4.	Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество
ПК 4.5.	Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика
ПК 4.6.	Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

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

Показатели и критерии профессиональных компетенций		Баллы от 1 до 5
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		
1	Осуществляет поиск и систематизацию открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции	
2	Проводит анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках	
3	Осуществляет обработку, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей)	
4	Составляет перечень требований внешних рынков к товарной продукции организации	
5	Подготавливает рекомендации по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка	
6	Проводит анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков	
7	Подготавливает аналитические документы по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта		

1	Оформляет договоры с поставщиками и потребителями товаров и услуг	
2	Грамотно осуществляет мониторинг поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок	
3	Устанавливает контакты с деловыми партнерами, заключает договора, предъявляет претензии	
4	Составляет деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, проводит безналичные расчеты	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий		
1	Формирует начальные (максимальные) цены закупки, описывает объекты закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта	
2	Составляет и оформляет закупочную документацию, производит осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационнотехнического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры	
3	Осуществляет подготовку протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок	
4	Организовывает публичное размещение полученных результатов;	
5	Осуществляет проверку необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями)	
6	Организовывает публичное размещение отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну	
7	Организует осуществление оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение		
1	Направляет запросы, приглашения и информацию потенциальным участникам внешнеторгового контракта	
2	Проводит предварительный анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках	
3	Составляет списки отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий)	
4	Документально оформляет результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта	
5	Ведет подготовку сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках	
6	Формирует список потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта	

7	Осуществляет обработку, формирование, хранение информации и данных об участниках внешнеторгового контракта	
8	Формирует проект внешнеторгового контракта	
9	Осуществляет проверку необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта	
10	Осуществляет подготовку процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту		
1	Производит подготовку документов о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта	
2	Осуществляет сбор информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	
3	Разрабатывает план-график контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту	
4	Осуществляет мониторинг отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту	
5	Документально оформляет отклонения от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы	
6	Реализует подготовку предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий		
1	Выполняет торгово-технологические операции, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;	
2	Организует торговлю, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники	
3	Осуществляет приемку товаров по количеству и качеству	
4	Соблюдает правила охраны труда	
Средний балл по профессиональной компетенции		

Показатели и критерии профессиональных компетенций		Баллы от 1 до 5
ПК 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий		
1	Применяет методику идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров	
2	Решать задачи классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий	
3	Применяет цифровые технологии кодирования потребительских товаров;	
4	Идентифицирует ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров	

5	Осуществляет оценивание маркировки потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров		
1	Применяет технические регламенты и национальные стандарты для оценки маркировки потребительских товаров	
2	Идентифицирует ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров	
3	Применяет документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности	
4	Осуществляет оценивание маркировки потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара на разных этапах товародвижения товаров		
1	Осуществляет контроль над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров	
2	Выявляет дефекты, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров	
3	Разрабатывает мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров	
4	Устанавливает и обеспечивает оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров	
5	Выявляет дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации	
6	Реализовывает мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров		
1	Выявляет современные тенденции в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных	
2	Осуществляет подбор необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использование современных баз данных	
3	Организует подготовку и проведение экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов	
4	Производит оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации	
5	Осуществляет регистрацию данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров	
6	Производит систематизацию данных о фактическом уровне качества товаров	
7	Оформляет документы для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров	
8	Обобщает и анализирует современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных	
9	Проводит оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов	

10	Организовывает экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий		
1	Осуществляет анализ ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий	
2	Анализирует ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологий	
3	Формирует торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах	
4	Применяет цифровые технологии кодирования потребительских товаров	
5	Устанавливает и обеспечивает оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров	
6	Реализует мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.	
Средний балл по профессиональной компетенции		

Показатели и критерии профессиональных компетенций		Баллы от 1 до 5
ПК 3.1. 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		
1	Организует поиска новых покупателей инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих и сбора информации о потребностях клиента	
2	Ведет базы данных клиентов, учетной документации по базе клиентов, заключенным договорам на продажу и сопровождение инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих	
3	Выявляет потребности клиента в процессе переговоров	
4	Систематизирует информацию о клиентах	
5	Использует почтовые программы на профессиональном уровне	
6	Применяет систему управления взаимоотношениями с клиентами	
7	Применяет систему управления продажами для управления информацией о клиентах	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров		
1	Информирует клиентов о новых поставляемых инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих, о текущих маркетинговых акциях, новых продуктах и специальных предложениях	
2	Организует мероприятия (конференций, семинаров, вебинаров) для существующих и потенциальных клиентов	
3	Заключает договоры на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	
4	Осуществляет развитие взаимоотношений с клиентами для заключения новых договоров на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.	
5	Выявляет потребности и вести деловые переговоры с клиентами об их потребностях в инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих	
6	Сопровождает развитие системы управления взаимоотношениями с клиентами	

7	Подготавливает материалы базы данных клиентов к обсуждению потребностей клиентов в инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих	
8	Составляет отчетность о потребностях клиентов в инфокоммуникационных	
	системах и (или) их составляющих.	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов		
1	Организует подготовку коммерческих предложений с учетом установленных условий поставщиков, правил отгрузки в организации и особенностей клиента	
2	Осуществляет презентацию инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным клиентам	
3	Оформляет коммерческие предложения с использованием офисных программных приложений	
4	Подготавливает, и проводить презентации продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих для потенциальных клиентов	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.		
1	Согласовывает условия и подготовку контракта на продажу инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих	
2	Осуществляет подбор составляющих для инфокоммуникационной системы согласно техническому заданию	
3	Формирует отгрузочные документы на проданные инфокоммуникационные продукты и (или) их составляющие	
4	Подготавливает необходимые финансовые документы (банковская гарантия, справки)	
5	Разрабатывает описания предложения по продаже инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	
6	Проверки соответствия и комплектности проданных инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих заявленной спецификации	
7	Контролирует отгрузку (поставку) товаров по заключенным договорам по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса		
1	Разработать программу по повышению лояльности клиентов	
2	Разработать мероприятия по стимулированию продаж	
3	Информировать клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях	
4	Участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров	
5	Стимулировать клиентов на заключение сделки	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.		
1	Осуществлять контроль состояния товарных запасов	

2	Анализирует и систематизирует данные по состоянию складских остатков	
3	Обеспечивает плановую оборачиваемость складских остатков	
4	Анализирует оборачиваемость складских остатков	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.		
1	Производит анализ выполнения плана продаж	
2	Составляет отчетную документацию по продажам.	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий		
1	Информационно-справочного консультирование клиентов	
2	Осуществляет контроль степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания	
3	Обеспечивает соблюдения стандартов организации	
4	Разрабатывает план послепродажного сопровождения клиента	
5	Иницирует контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений	
6	Осуществляет инициативный диалог с клиентом	
7	Резюмирует, выделяет главное в диалоге с клиентом и подводит итог по окончании беседы	
8	Определяет приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных	
9	Разрабатывает рекомендации для клиента	
10	Собирает информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг	
11	Анализирует рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента	
12	Проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж	
13	Ведет деловую переписку с клиентами и партнерами	
14	Использует программные продукты	
Средний балл по профессиональной компетенции		

Оценивание:

1 балл – всегда НЕТ

2 балла – очень редко, чаще случайно

3 балла – чаще НЕТ, чем ДА

4 балла – чаще ДА, чем НЕТ

5 – всегда ДА

Показатели и критерии общих компетенций	Баллы от 1 до 5
ОК 1. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно	

к различным контекстам		
1	Распознает задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте	
2	Анализирует задачу и/или проблему и выделять её составные части	
3	Определяет этапы решения задачи	

4	Выявляет и эффективно ищет информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы	
5	Составляет план действия	
6	Определяет необходимые ресурсы	
7	Владеет актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах	
8	Реализовывает составленный план	
9	Оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	
Средний балл по общей компетенции		
ОК 2. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности		
1	Определяет задачи для поиска информации	
2	Определяет необходимые источники информации	
3	Планирует процесс поиска	
4	Осуществляет структурирование получаемой информации	
5	Выделяет наиболее значимое в перечне информации	
6	Оценивает практическую значимость результатов поиска	
7	Оформляет результаты поиска, применяет средства информационных технологий для решения профессиональных задач	
8	Использует современное программное обеспечение	
Средний балл по общей компетенции		
ОК 3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях		
1	Определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности	
2	Применяет современную научную профессиональную терминологию	
3	Определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования	
4	Выявляет достоинства и недостатки коммерческой идеи	
5	Презентует идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности;	
6	Оформляет бизнес-план	
7	Рассчитывает размеры выплат по процентным ставкам кредитования	
8	Определяет инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности	
9	Презентует бизнес-идею	
10	Определяет источники финансирования	
Средний балл по общей компетенции		
ОК 4. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде		
1	Организовывает работу коллектива и команды	
2	Взаимодействует с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	
Средний балл по общей компетенции		
ОК 5. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста		
1	Грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе	

2	Пользуется правилами оформления документов и построения устных сообщений	
Средний балл по общей компетенции		
ОК 6. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения		
1	Описывает значимость своей профессии	
2	Применяет стандарты антикоррупционного поведения	
Средний балл по общей компетенции		
ОК 7. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях		
1	Соблюдает нормы экологической безопасности	
2	Определяет направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности, осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства	
3	Организовывает профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона	
Средний балл по общей компетенции		
ОК 8. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности		
1	Использует физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей	
2	Применяет рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности	
3	Пользуется средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной профессии	
Средний балл по общей компетенции		
ОК 9. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках		
1	Понимает общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы	
2	Участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы	
3	Строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности	
4	Кратко обосновывает и объясняет свои действия (текущие и планируемые)	
5	Пишет простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	
Средний балл по общей компетенции		

Оценивание:

6 балл – всегда НЕТ

7 балла – очень редко, чаще случайно

8 балла – чаще НЕТ, чем ДА

9 балла – чаще ДА, чем НЕТ

10 – всегда ДА

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

Общая трудоёмкость производственной практики составляет 144 часов: 24 дня по 6 часов.

Форма проведения: концентрированная.

Вид аттестации: д\зачет.

№ п/п	Виды работ, подлежащие выполнению (изучению)	Количество часов
1	Ознакомление с предприятием и рабочим местом. Инструктаж по технике безопасности и охране труда. Знакомство со структурой предприятия и правилами внутреннего распорядка. Описание организационной структуры предприятия. Ознакомление с программой преддипломной практики.	6
2	Сделать анализ актуальности темы дипломной работы, которая характеризует ее современность, жизненность, насущность, важность, значительность Выявить объект исследования дипломной работы – определить область реальности, социальное явление, которое существует независимо от исследователя.	6
3	Определить предмет исследования – т.е. значимые с теоретической или практической точки зрения особенности, свойства и стороны объекта. Сформулировать цель дипломной работы, которая показывает то, чего хочет достичь студент(ка) в своей исследовательской деятельности. Показать необходимо достижения конечного результата в дипломной работе. Раскрыть задачи, которые раскрывают путь к достижению цели.	6
4	Основная часть. 1 часть – теоретическая: необходимо дать теоретическое освещение темы на основе анализа имеющейся литературы. В теоретической части представить основные теоретические положения по теме исследования, провести исследование вариантов решения задач, представленных в специальной литературе, дать оценку возможности применения этих вариантов к выбранному объекту исследования. Необходимо определить принципы и методы, используемые для решения исследуемой проблемы на практике, и осуществить выбор методик, наиболее приемлемых для реализации целей дипломной работы.	6
5	1.1. Определить экономическую сущность и классификацию предмета исследования.	6
6	1.2. Подобрать методы оценки и анализа предмета исследования.	6
7	1.3. Сделать анализ современных проблем и перспектив развития предмета исследования.	6
8	Основная часть. 2 часть – аналитическая: описать информацию о базе исследования: технико- экономические данные (структура предприятия, финансовое положение), состояние предмета исследования на предприятии или в исследуемом регионе, тенденции развития предмета исследования за определенный период. Дать общую характеристику объекта исследования, используемые методы и результаты экономического анализа его производственно-хозяйственной деятельности, применяемые методы и результаты анализа функционирования системы управления исследуемого объекта.	6
9	2.1. Сделать общую характеристику ассортимента торгового предприятия. Собрать информацию о базе исследования: основные показатели ассортимента торгового предприятия и расчеты данных показателей за определенный период, состояние предмета исследования на предприятии или в исследуемом регионе, тенденции развития предмета исследования за определенный период	6
10	2.2. Сделать анализ современного состояния торгового предприятия на базе исследования за 2023 год. При проведении анализа ассортимента определяют следующие показатели: - широту ассортимента - это число товарных групп и подгрупп; - глубину (полноту) ассортимента – количество наименования товаров, сортов внутри каждой группы (общая численность набора товаров); - структуру ассортимента – соотношение выделенных по определенному признаку совокупностей товаров в наборе; - устойчивость ассортимента – степень колебания численности набора товаров; - обновляемость ассортимента – интенсивность пополнения набора новыми товарами и изъятия из него устаревших товаров.	6
11	2.3. Описать проблемную ситуацию в торговом предприятии. На основании проведенного аналитического исследования требуется определить причины, снижающие эффективность функционирования рассматриваемого объекта	6

	путем выявления недостатков действующей системы управления, степени оптимальности принимаемых решений и ряда других отрицательно воздействующих факторов	
12	2.4. Выводы, разработка решений, предложения по проблемной ситуации. Сделать выводы и рекомендации относительно возможностей применения полученных в ходе работы результатов. В этой части дипломной работы формулируются выбранные направления выполнения работы и предлагаемые обоснованные мероприятия по их реализации.	6
13	В заключение сделать выводы по всем разделам, содержащимся в дипломной работе, сделать выводы обо всей проведенной работе в целом, рассказать то, насколько она отвечает тем целям и задачам, которые были поставлены перед студентом первоначально в зависимости от выбранной им темы. Прописать результаты, которых достиг студент(ка) во время выполнения дипломной работы.	6
14	Приложение дипломной работы. Оформить статистические данные, можно составить графики, для наглядного представления своего исследования, также инструкцию по продукту, схему, инструктаж и т.д.	6
15	Обобщить, систематизировать, классифицировать и упорядочить отобранные материалы дипломной работы	6
16	Оформить отчетно-планирующую документацию. Самостоятельная разработка презентации.	6
17	Выполнение индивидуального задания в соответствии с темой дипломной работы. Д\Зачет по преддипломной практике.	48
ВСЕГО по производственной практике		144

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация рабочей программы производственной (преддипломной) практики предполагает наличие лаборатории торгово-технологического оборудования, учебного магазина.

Оборудование лаборатории и рабочих мест учебного кабинета:

Оборудование учебного кабинета:

- имеются рабочие места по количеству обучающихся;
- имеется рабочее место преподавателя;
- имеется комплект учебно-наглядных пособий;
- имеется комплект бланков торгово-технической и отчетной документации;
- имеется комплект учебно-методической документации по темам программы.

Оборудование лаборатории:

- имеются контрольно-кассовые машины;
- имеется весоизмерительное оборудование: весы циферблатные, электронные, товарные;
- имеются образцы товаров (галантереи, парфюмерии, тканей, стеклянной и фарфорофаянсовой посуды, пластмассовых изделий и др);

Технические средства

обучения: - имеется ноутбук;

- имеется принтер.

Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы Основные источники:

2. Электронные ресурсы:

1. Единое окно доступа к образовательным ресурсам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://window.edu.ru/>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз.рус.

2. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://elibrary.ru/>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз.рус.
3. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз.рус.
4. Энциклопедии и словари [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://enc-dic.com/>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз.рус.
5. Министерство экономики и торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/mines/main>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз.рус.
- 6) Электронная библиотека Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/496889>

4.2. Основные электронные издания

1. 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/viewer/teoreticheskie-osnovy-tovarovedeniya-i-ekspertizy-513173#page/1> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: при регистрации.
2. 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/viewer/kommercheskaya-deyatelnost-532973#page/1> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: при регистрации.
3. Левкин, Г. Г. Основы коммерческой деятельности: учебное пособие для СПО / Г. Г. Левкин, А. Н. Ларин. – Саратов: Профобразование, 2017. – 140 с. – ISBN 978-5-4488-0171-6. – Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROобразование: [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/73757> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.
4. 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/viewer/tovarnyy-menedzhment-513608#page/1> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: при регистрации.
5. 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/viewer/osnovy-kommercheskoy-deyatelnosti-532111#page/1> (дата обращения: 04.01.2024). – Режим доступа: по подписке, при регистрации.
6. 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 PROобразование: [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/99923> (дата обращения: 04.01.2024). — Режим доступа: для авторизованных пользователей.

4.3. Дополнительные источники (печатные издания)

1. Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей» (ред. от 04.08.2023)
2. Федеральный закон от 29.07.1998 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (Ст. 3) (ред. от 13.06.2023)
3. Федеральный закон от 02.01.2000 № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» (ред. от 13.07.2020, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022)

4. Федеральный закон от 22.11.1995 № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» (ред. от 25.12.2023, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2024)
5. Федеральный закон от 26.03.1998 № 41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» (ред. от 29.12.2022, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2023)
6. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 005/2011 О безопасности упаковки
7. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 021/2011 О безопасности пищевой продукции
8. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 022/2011 Пищевая продукция в части ее маркировки
9. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 017/2011 О безопасности продукции легкой промышленности
10. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 009/2011 О безопасности парфюмерно-косметической продукции
11. Технический регламент Евразийского экономического союза ТР ЕАЭС 040/2016 О безопасности рыбы и рыбной продукции
12. Приказ Минпромторга России от 01.03.2013 № 252 «Об утверждении норм естественной убыли продовольственных товаров в сфере торговли и общественного питания» (Зарегистрировано в Минюсте России 05.04.2013 № 27999)
13. ГОСТ 31460-2012 Кремы косметические. Общие технические условия
14. ГОСТ Р 50962-96 Посуда и изделия хозяйственного назначения из пластмасс. Общие технические условия
15. ГОСТ 30649-99 Сплавы на основе благородных металлов ювелирные. Марки
16. ГОСТ Р ИСО 11648-1-2009 Статистические методы. Выборочный контроль нештучной продукции. Часть 1. Общие принципы
17. ГОСТ Р ИСО 11648-2-2009 Статистические методы. Выборочный контроль нештучной продукции. Часть 2. Отбор выборки сыпучих материалов
18. Аристов, О.В. Управление качеством: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 240 с.: ил. – (Высшее образование)
19. 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, 2020. – 478 с. – (Профессиональное образование). – Текст: непосредственный

4.4. Дополнительные источники (Интернет-ресурсы)

1. Официальный сайт Министерство экономического развития Российской Федерации: <http://www.economy.gov.ru> – Режим доступа, свободный
2. Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт): <http://www.gost.ru> – Режим доступа: свободный
3. Официальный сайт информационной службы «Интерстандарт» Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии: <http://www.interstandart.ru> – Режим доступа: свободный
4. Официальный сайт РИА «Стандарты и качество»: стандартизация, метрология, менеджмент качества: www.stq.ru – Режим доступа: свободный
5. Официальный сайт журнала СМИ «Спрос – электронный журнал для потребителей»: <https://spros-online.ru/> – Режим доступа: свободный
6. Официальный сайт Интернет-портал: Торговля, бизнес, товароведение, экспертиза: <http://www.znaytovar.ru> – Режим доступа: свободный
7. Официальный сайт Справочно-правовая система «Гарант»: сайт. – URL: <https://www.garant.ru/> – Режим доступа: свободный
8. Официальный сайт Справочно-правовая система «Консультант плюс»: сайт. – URL: <http://www.consultant.ru/> – Режим доступа: свободный
9. Официальный сайт Юридическая фирма Интернет и Право: сайт. – URL: <https://internet-law.ru/> – Режим доступа: свободный

10. Официальный сайт 1С: Предприятие 8 <http://v8.1c.ru/trade/> – Режим доступа: свободный
 11. Официальный сайт Российская национальная библиотека <http://www.nlr.ru/> – Режим доступа: свободный
 12. Официальный сайт Торгово-промышленная палата Российской Федерации <http://www.tpprf.ru> – Режим доступа: свободный
 13. Официальный сайт Федеральный образовательный портал. ЭСМ – Экономика. Социология. Менеджмент <http://ecsocman.hse.ru/net/16000163/> – Режим доступа: свободный
 14. Официальный сайт Российский деловой медиапортал Альянс Медиа <http://allmedia.ru/> – Режим доступа: свободный
 15. Официальный сайт Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». Научно-образовательный портал IQ <http://www.opec.ru/> – Режим доступа: свободный
1. Информационно-справочные материалы «Товароведение. Разложи всё по полочкам» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.znaytovar.ru>, с регистрацией.

4.5. Общие требования к организации образовательного процесса

Преддипломная практика проводится по завершению изучения теоретической и практической части всех модулей. проводится образовательным учреждением при освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках профессионального модуля реализуется концентрированно после завершения изучения теоретической части и прохождения учебной практики в рамках профессионального модуля. Преддипломная практика должна проводиться в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Преподаватель, мастер производственного обучения, осуществляющие руководство преддипломной практикой обучающихся, имеющие высшее или среднее профессиональное образование по профилю специальности, проходить обязательную стажировку в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения производственной (преддипломной) практики осуществляется наставником практики на предприятии, самостоятельного выполнения обучающимися заданий и работ, связанных с проведением технологических процессов на данном предприятии. В результате освоения производственной (преддипломной) практики в рамках профессионального модуля обучающиеся проходят промежуточную аттестацию в форме д\зачета.