Disynergy
Страница материала ↗
EXQT
Готовые ответы — на EXQT
Доступ к ответам приобретается отдельно.
Найти ответы ↗

Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 07 от 12 февраля 2026 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
_____/Ю.В. Вепринцева

«12» февраля 2026 г.

Методические указания
по прохождению производственной практики

к профессиональному модулю ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности»
по специальности 38.02.08 Торговое дело

Квалификация выпускника: ***специалист торгового дела***
Форма обучения: ***очная, заочная***

Москва 2026 г.

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

1. Общие положения

Производственная практика по профессиональному модулю ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности» (далее производственная практика по ПМ.01) для обучающихся по программе среднего профессионального образования (далее СПО) по специальности 38.02.08 «Торговое дело» является составной частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее ППССЗ).

Требования к результатам производственной практики по ПМ.01 определяются Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по специальности 38.02.08 «Торговое дело» (квалификация базовой подготовки – специалист торгового дела), утвержденного Приказом Минпросвещения России от 19 июля 2023 г. №548.

Производственная практика по ПМ.01 является обязательным разделом ППССЗ по специальности 38.02.08 «Торговое дело», ориентирована на профессионально-практическую подготовку обучающихся и предназначена для всех форм обучения.

Рабочая программа производственной практики реализуется в форме практической подготовки профессионального модуля и является частью ООП по специальности 38.02.08 Торговое дело. Производственная практика представляет собой вид учебной деятельности, направленной на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенций в процессе выполнения работ, связанных с видом профессиональной деятельности (ВПД): Организация и осуществление торговой деятельности. Объем и сроки практики определяются учебными планами и графиком учебного процесса на соответствующий учебный год.

Цели и задачи производственной практики

Цель производственной практики по ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности» — обеспечить овладение видом профессиональной деятельности ПМ.01 и сформировать профессиональные компетенции ПК 1.1–ПК 1.6 (сбор и анализ информации о потребностях рынка; установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями; подготовка, оформление и проверка закупочной документации; подготовка к заключению и документальное сопровождение внешнеторгового контракта; контроль исполнения обязательств по контракту; организация выполнения торгово-технологических процессов с применением цифровых технологий), а также закрепить и углубить теоретические знания и приобрести практический опыт их применения в условиях реального рабочего места для последующей профессиональной деятельности и итоговой аттестации.

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями, обучающейся в ходе освоения производственной практики, должен:

иметь практический опыт:

-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);

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения

Нажмите на мессенджер, чтобы написать

Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗

+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер disynergy.ru

-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 случая, 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;

-обработки, формирования, хранения информации и данных об 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;

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

-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.

В процессе производственной практики студенты смогут решить следующие задачи:

– закрепить и углубить теоретические знания по ПМ.01, обеспечив формирование профессиональных компетенций ПК 1.1–ПК 1.6 в реальных условиях деятельности организации;

– собирать и анализировать информацию о конъюнктуре и емкости товарных рынков (в том числе с применением цифровых и информационных технологий) для обоснования коммерческих решений;

– устанавливать и поддерживать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями: проводить деловые коммуникации, готовить коммерческие предложения и служебно-деловую переписку;

– подготавливать, оформлять и проверять закупочную документацию (в том числе для закупок государственных, муниципальных и корпоративных нужд), применять электронный документооборот и сквозные цифровые технологии;

– осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта, проверку необходимой документации и документальное сопровождение сделки;

– контролировать исполнение обязательств по контрактам; оформлять отклонения, претензии и иные сопроводительные документы по результатам контроля;

– организовывать и выполнять ключевые торгово-технологические процессы: приемку товаров по количеству и качеству, оформление продажи с применением цифровых инструментов, работу с контрольно-кассовой техникой;

– соблюдать требования охраны труда и санитарные нормы;

– использовать современные цифровые и информационные технологии при выполнении профессиональных задач (поиск и обработка коммерческой информации, электронный документооборот, работа в информационных системах);

– оформлять отчетную документацию по практике (дневник, отчет, аттестационные материалы) и представлять результаты для итоговой оценки освоения модуля.

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

2. Место, время и обязанности обучающихся при прохождении производственной практики

Производственная практика проводится согласно учебному календарному графику на 2 курсе во втором семестре, в течение 2-х недель в объеме 72 часа.

Рабочая программа производственной практики является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО в части освоения видов деятельности и соответствующих общих и профессиональных компетенций:

Перечень общих компетенций:

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

Перечень профессиональных компетенций:

Виды деятельности	**Код и наименование компетенции**	**Показатели освоения компетенции**
Организация и осуществление торговой деятельности	ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных	**Навыки:** – поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; – проведение 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,

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

	технологий	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.
		Умения: – 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.
		Знания: – методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков;

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

		– требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; – стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.
	ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта	**Навыки:** – 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.
		Умения: – 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.
		Знания: – правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; – структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

		письма критериев; – поиска и методов отбора поставщиков; – методов и инструментов работы с базами больших данных; – требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, – схем электронного документооборота.
	ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий	**Навыки:** – 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 случая, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.
		Умения: – применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

		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).
		Знания: – законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; – особенностей составления закупочной документации; – методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.
	ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	**Навыки:** – 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

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

		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; – обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта; – формирования проекта внешнеторгового контракта; – осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта; – подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.
		Умения: – классифицировать товары на внутренних и внешних рынках; – разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации 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.
		Знания: – основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки; – нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность; – международных правил толкования наиболее широко используемых торговых

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

		терминов в области внешней торговли; – международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции; – стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции; – методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков; – методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках; – основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций; – документооборота внешнеторговых сделок; – условий внешнеторгового контракта; – норм этики и делового общения с иностранными партнерами.
	ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	**Навыки:** – 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; – документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; – подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.
		Умения: – составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

		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.
		Знания: – правил оформления документации по внешнеторговому контракту; – порядка документооборота в организации; – основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.
	ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	**Навыки:** – 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.
		Умения:

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

		– 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; – управления 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

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

		о внутренних внешних рынках.
		Знания: – видов торговых структур; – форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка; – средств, методов, инноваций в отрасли; – организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; – требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; – основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли; – требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность; – правил торговли; – количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.

В процессе производственной практики, обучающиеся изучают различные аспекты организации и осуществления торговой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях. Производственная практика по специальности проводится на предприятиях различных форм собственности, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся по специальности 38.02.08 «Торговое дело», располагающих квалифицированными кадрами для руководства практикой, а также необходимой материально-технической и информационной базой.

Организация и контроль за проведением производственной практики обучающихся возлагается на руководителя образовательной программы.

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья с учетом особенностей их психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья предусматриваются соответствующие здоровью порядок и формы прохождения практики.

3. Структура отчета о прохождении производственной практики

Структура отчета должна быть единой для всех обучающихся, исходя из программы производственной практики и индивидуального задания.

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

Введение (Обязательно должна быть представлена цель прохождения производственной практики и обозначены задачи, описан объект – место практики)

1. Организационно-экономическая характеристика деятельности организации.
2. Анализ состояния техники безопасности в организации
3. Основная часть (Выполняется в соответствии с индивидуальным планом работы по соответствующему профессиональному модулю)

Заключение (Выводы и предложения. Необходимо кратко описать основные изученные вопросы)

Список используемых источников (не менее 15 источников)

Приложения

Объем отчета должен составлять не менее 25 страниц.

Тематический план производственной практики:

Виды деятельности	Вид практики	Виды работ
ПМ.01. Организация и осуществление торговой деятельности		Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации. Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка. Составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; Оформление претензий при нарушении договорных обязательств; Подготовка алгоритма по организации претензионной работы. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей. Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта. Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта. Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом. Приемка товаров по количеству и качеству; Изучение инструкций по охране труда. Составление и оформление закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры.
	Дифференцированный зачет	

Прохождение производственной практики базируется на основе полученных обучающимися знаний и умений за весь период обучения.

Производственная практика имеет целью комплексное освоение обучающимися такого вида деятельности как организация и осуществление торговой деятельности, а также направлена на формирование общих и профессиональных компетенций, на приобретение необходимых умений и опыта практической работы по специальности 38.02.08 «Торговое дело».

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

Во время своего пребывания на предприятии обучающийся должен собрать и проанализировать информацию о реальной деятельности исследуемого предприятия.

В соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 «Торговое дело» п. 4.1. «Область профессиональной деятельности выпускников» базой для прохождения практики обучающихся СПО могут быть предприятия оптовой и розничной торговли, предприятия общественного питания, предприятия, представляющие телекоммуникационные услуги, другие предприятия сферы услуг, сбытовые службы производственных предприятий, заключающие договоры с поставщиками, занимающиеся хранением товаров, сбытом и продажей товаров и услуг.

Базы практики для обучающихся должны отвечать следующим основным требованиям:

- соответствовать специальности;
- располагать квалифицированными кадрами для руководства практикой обучающихся.

Организацию и руководство производственной практикой по профилю специальности и осуществляют руководители практики от образовательной организации и от организации

Руководитель практики от предприятия:

- организует практику обучающихся в соответствии с программой и заключённым договором (соглашением);

- проводит с обучающимися инструктаж по охране труда и технике безопасности;

- обеспечивает обучающихся-практикантов рабочими местами в соответствии с программой практики, знакомит их с предприятием (организацией), предоставляет возможность использования имеющейся литературы, технической и другой документации, а также создает необходимые условия для получения в период прохождения практики обучающимися знаний по вопросам в области экономики, организации и управления торгово-технологическим процессом, рекламы и применяемым технологиям, а также технике безопасности и т.п.;

– осуществляет контроль за соблюдением сроков проведения практики и соответствием ее содержания требованиям, установленным ОПОП СПО;

– оценивает результаты прохождения практики обучающимися;

- по окончании производственной практики дает характеристику работы обучающегося по результатам производственной практики по ПМ.01 и качестве подготовленных ими отчётов. В справке указывается общая характеристика прохождения обучающимся производственной практики, а также отмечает успешное/неуспешное прохождение производственной

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер disynergy.ru

практики, виды и качество выполнения работ с целью оценки сформированности общих и профессиональных компетенций.

При проведении производственной практики обучающийся обязан:

- полностью выполнять задания, предусмотренные программой практики;

- руководствоваться и соблюдать действующие в организации правила внутреннего трудового распорядка;

- изучать и строго соблюдать правила эксплуатации оборудования, техники безопасности, охраны труда и другие условия работы в организации;

– максимально использовать отведенное для практики время, в установленные сроки, в полном объеме и с высоким качеством выполнять все задания, предусмотренные программой практики;

– соблюдать распорядок образовательного учреждения и локальные акты, определяющие порядок действий студентов;

- нести ответственность за выполнение работы и её результаты наравне со штатными работниками предприятия.

По окончании производственной практики обучающийся обязан:

- информировать руководителя от факультета о результатах прохождения практики;

- подготовить отчет о прохождении производственной практики в соответствии с требованиями методических указаний по прохождению производственной практики и представить его в срок, установленный факультетом и графиком учебного процесса;

- защитить отчет о прохождении производственной практики перед руководителем практики.

Отчет о производственной практике составляется индивидуально каждым обучающимся и должен отражать его деятельность в период практики.

Отчет о производственной практике составляется по основным разделам программы в письменном виде, а также в устном виде – в форме защиты отчета по производственной практике.

Изложение отчета должно носить не повествовательный характер, а основываться на аналитических материалах с обязательной оценкой изученного практического опыта, выводами и предложениями по совершенствованию деятельности предприятия.

Обучающийся, не выполнивший программу практики, получивший отрицательный отзыв, несвоевременно представивший отчет о прохождении практики или получивший неудовлетворительную оценку при защите отчёта, должен в установленные сроки ликвидировать академическую задолженность.

Содержание производственной практики:

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер disynergy.ru

Виды деятельности	Виды работ
Ознакомление с торговой организацией	Инструктаж о прохождении производственной практики. Инструктаж обучающихся по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка. Ознакомление с предприятием (организацией): его типом, специализацией, профилем, местом расположения, контингентом обслуживания, режимом работы, перечнем основных и дополнительных услуг розничной торговли. Знакомство с материально-технической базой предприятия (организации): планировкой, основными группами помещений. Ознакомление с порядком открытия и закрытия магазина, сдача магазина на охрану, хранения пломбира и ключей. Краткая история его создания и деятельности. Организационная структура управления предприятием (организации) и его юридический статус. Основные виды деятельности, схема управления предприятием (организацией). Задачи и функции предприятия (организации) в соответствии с Уставом
Организационно-экономическая характеристика торговой организации	1. Дать характеристику (оптового, розничного) предприятия или организации. 2. Дать характеристику внешней среды торговой организации 3. Проанализировать технико-экономические показатели деятельности предприятия (торговой организации) за три предшествующие года 4. Изучить организационную структуру управления с указанием отделов, должностей и местонахождения руководящего персонала; 5. Описать кадровый потенциал предприятия (организации) и его формирование 6. Проанализировать коммуникации между уровнями управления и подразделений; между предприятием (организацией) и внешней средой 7. Изучить способы защиты коммерческой тайны
Организация экономической и маркетинговой деятельности торгового предприятия	1. Выявить методы изучения и прогнозирования покупательского спроса; 2. Изучить порядок определения целевых сегментов рынка (приоритетность различных сегментов рынка) и их состав, характеристика основных групп покупателей; 3. Дать характеристику сегмента рынка торгового предприятия (организации) 4. Дать характеристику клиентов и конкурентов 5. Изучить стратегию ценообразования, факторы, определяющие решения по ценам цены на производимую продукцию, метод их формирования. 6. Изучить инструменты продвижения товаров и услуг предприятия
Организация коммерческих и хозяйственных связей,	1.Изучить и проанализировать основные этапы договорной работы; 2.Изучить организацию заключения договоров на

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

порядок ведения договорной работы на предприятии.	предприятии; 3. Изучить порядок учета и исполнения договоров, взыскания штрафных санкций и убытков. 4.Выявить и проанализировать источники закупки товаров, 5. Определить спрос покупателей, провести анкетный опрос покупателей с целью изучения спроса на конкретный товар и проанализировать полученные материалы. 6. Изучить порядок закупки товаров на торговом предприятии. 7.Изучить условия взаимодействия с конкретными поставщиками. 8.Принять участие в формировании и предоставлении заказов поставщикам или заключении с ними договоров. 9.Принять участие в осуществлении контроля за поставками и ведением претензионной работы. 10. Изучить методы стимулировании сбыта у поставщиков. 11. Изучить методы доставки товаров в торговое предприятие и виды используемых маршрутов. 12. Принять участие в организации доставки товаров от поставщика (или отгрузки товаропроизводителю) и ознакомиться с транспортно-экспедиционными операциями на этапах отправления и приемки товаров, при доставке их автомобильным и железнодорожным транспортом. 13. Дать характеристику устройства и планировки торгового, складского помещения. 14. Изучить порядок применения автоматизированной системы идентификации товаров. 15. Проанализировать техническую оснащённость предприятия, оснащенность специальным программным обеспечением персональных компьютеров. 16. Ознакомиться с комплексом операций, связанных с подготовкой к приемке и приемкой товаров, размещением их на хранение, организацией хранения и подготовкой к отпуску товарополучателям (для предприятий оптовой торговли). 17. Принять участие в приемке товаров на склад (в магазин), выполнить проверку товаров по количеству и качеству, оформить приемо-сдаточные документы, регистрацию принятых товаров. 18. Изучить принципы хранения товаров: планирование складской площади, размещение. 19. Изучить организацию работ по продаже товаров методами, существующими в предприятии и способствующими увеличению товарооборота и прибыли; 20. Ознакомиться с оформлением документов и учетом товаров в процессе продажи. 21. Охарактеризовать технологический процесс в торговом предприятии (в виде схемы). 22. Проанализировать использование в магазине инструментов мерчендайзинга: правила выкладки, расположение отделов, атмосфера в магазине, использование.

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

Общими требованиями к отчету являются: целевая направленность, логичное, аргументированное и ясное изложение материала, полнота освещения вопросов, предусмотренных программой практики, доказательность выводов, грамотность оформления, наличие схем, диаграмм, графиков и таблиц.

Каждое задание предполагает приложение необходимых документов или извлечений из них. Количество приложений не ограничивается, но должно по возможности полно отражать аспекты коммерческой деятельности исследуемого предприятия – базы практики.

В процессе прохождения производственной практики обучающийся изучает самостоятельно следующие вопросы в соответствии с полученной подготовкой и функциональными обязанностями на занимаемом рабочем месте:

1) Осуществление сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для подготовки отчета по производственной практике.

2) Использование нормативно-правовой и технической документации в ходе исследования.

3) Изучение и подготовка общей характеристики предприятия.

4) Анализ вопросов организации и осуществления торговой деятельности предприятия.

В зависимости от организационно-правовой формы, вида и типа торгового предприятия руководители практики могут давать обучающемуся (или группе обучающихся) конкретные задания из вышеперечисленных на период прохождения производственной практики по ПМ.01.

В отдельных случаях структура отчета может быть изменена в соответствии с индивидуальным заданием, полученным от руководителя практики от колледжа.

Отчет является результирующим документом обучающихся о прохождении производственной практики. Его содержание зависит от специфики предприятия (организации), где осуществлялась практика. В процессе защиты отчета по практике обучающийся должен кратко изложить основные результаты проделанной работы, выводы и рекомендации, структуру и анализ материалов, оценить их полноту и объем, которые необходимо выполнить для завершения анализа предприятия.

4. Информационные ресурсы, используемые при проведении практики

Основная литература:

1. Торговое дело: коммерция, маркетинг, менеджмент. Теория и практика / Д. И. Валигурский, Э. А. Арустамов, В. В. Бронникова [и др.] ; под

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

науч. ред. Д. И. Валигурского. – Москва: Дашков и К°, 2022. – Том 4. – 358 с. : схем., ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=698553

2. Гутникова, О. Н. Основы организации торговли: учебник / О. Н. Гутникова; под ред. Л. П. Дашкова. – 2-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2023. – 256 с.: ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=697001

3. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) : учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. – 17-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2026. – 456 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=731122

4. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли: учебник / О. В. Памбухчиянц. – 5-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2023. – 294 с.: ил., табл., схем. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710091

5. Саламатов, В. Ю. Организация бизнеса в торговле: учебное пособие / В. Ю. Саламатов, Н. В. Еремеева, В. В. Панюкова ; под общ. ред. В. В. Панюковой ; Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России, Кафедра «Торговое дело и торговое регулирование». – Москва: МГИМО-Университет, 2022. – 240 с.: ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=730699

6. Страхова, С. А. Теоретические основы товароведения и экспертизы: тесты для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям подготовки «Товароведение» и «Торговое дело»: [16+] / С. А. Страхова. – 3-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2021. – 164 с. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684334

Дополнительная литература:

1. Грибанова, И. В. Организация и технология торговли : учебное пособие : [16+] / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. – Минск : РИПО, 2019. – 204 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=599935

2. Еременко, М. М. Торговые вычисления: учебное пособие / М. М. Еременко. – Минск : РИПО, 2023. – 65 с.: ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=712210

3. Кемайкин, Н. К. Организация торговой деятельности : учебное пособие : [16+] / Н. К. Кемайкин, С. В. Иванов ; Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте российской федерации (Дзержинский филиал). – Дзержинск : РАНХиГС, Дзержинский

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения

Нажмите на мессенджер, чтобы написать

Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗

+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер disynergy.ru

филиал, 2021. – 105 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=727693

4. Парамонова, Т. Н. Маркетинг торгового предприятия: учебник / Т. Н. Парамонова, И. Н. Красюк, В. В. Лукашеви; под ред. Т. Н. Парамоновой. – 3-е изд., стер. – Москва: Дашков и К°, 2022. – 282 с.: ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684500

5. Сурай, Н. М. Ресурсы торговой организации : учебное пособие для вузов / Н. М. Сурай. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 158 с. : ил., табл. – (Учебные издания для вузов). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=730961

Электронные издания (электронные ресурсы):

1.Образовательная платформа «Biblioclub». Режим доступа https://biblioclub.ru/

2.Электронно-библиотечная система «Лань». Режим доступа http://znanium.com

3.Информационно правовой портал http://konsultant.ru/

4.Информационно правовой портал http://www.garant.ru/

5.Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации https://www.minfin.ru/

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения

Нажмите на мессенджер, чтобы написать

Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗

+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер disynergy.ru