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 учебной 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

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общие положения.....3
2. Место, время и обязанности обучающихся при прохождении учебной практики.....4
3. Структура отчета о прохождении учебной практики.....5
3.1. Содержание разделов отчета по учебной практике.....5
3.2. Основные вопросы, подлежащие разработке.....5
4. Оформление отчета о прохождении учебной практики.....8
5. Информационные ресурсы, используемые при проведении практики.....10

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

Учебная практика по профессиональному модулю ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности» (далее учебная 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 учебной 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.

Учебная практика по ПМ.01 является обязательным разделом ППССЗ по специальности 38.02.08 «Торговое дело»

Цель учебной практики – комплексное освоение студентами основного вида деятельности «Организация и осуществление торговой деятельности», по специальности 38.02.08 Торговое дело, формирование общих и профессиональных компетенций в рамках профессионального модуля «Организация и осуществление торговой деятельности», а также приобретение обучающимися необходимых умений и опыта практической работы.

Учебная практика по специальности направлена на формирование у обучающихся умений, приобретение первоначального практического опыта для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по специальности.

Задачи учебной практики:

1. Формирование у студентов практических профессиональных умений в рамках профессионального модуля в соответствии с действующим ФГОС по специальности. Приобретение первоначального практического опыта в рамках профессионального модуля ПМ.01;
2. Систематизация, обобщение закрепление и углубление знаний и умений в рамках профессионального модуля ПМ.01;
3. Формирование общих и профессиональных компетенций по требованиям ФГОС специальности 38.02.08 Торговое дело, приобретение практического опыта в рамках профессионального модуля ПМ.01;
4. Повышение мотивации к профессиональному самосовершенствованию по специальности, развитие личностных качеств, необходимых в профессиональной деятельности;
5. Подбор и анализ литературы в соответствии с проблематикой работ, выполняемых во время практики.

В соответствии с индивидуальным заданием по учебной практике к профессиональному модулю ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности» вам необходимо:

1. Пройти инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.

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. Ознакомиться с типами организации коммерческой деятельности, ознакомиться с нормативной документацией, изучить порядок составления и обработки документов.

3. Приобрести первоначальный практический опыт:

– поиска и систематизации открытых источников информации о товарных рынках для организации сбыта товарной продукции;

– мониторинга, анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков;

– подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам товаров и услуг на товарных рынках

– 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, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры.

4. Уметь:

– проводить исследование товарных рынков и анализировать информацию о потребностях субъектов рынка, в том числе, с использованием цифровых и информационных технологий.;

– оценивать емкость рынка, обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов с использованием цифровых и информационных технологий, формулировать аналитические выводы;

– идентифицировать вид торговли, определять инструментарий для решения задач торгово-сбытовой деятельности в профессиональном контексте;

– моделировать и осуществлять торгово-технологический процесс по каналам продаж и применять оптимальные схемы товародвижения, обеспечивающие эффективную организацию товарных потоков с применением техники эффективных коммуникаций.

5. С целью подготовки к сдаче экзамена (квалификационного) по профессиональному модулю осуществить комплексный анализ результатов выполненных видов работ, оформить презентационные материалы, разработать свои предложения и рекомендации на основе сравнения полученных в процессе обучения теоретических знаний с навыками, полученными в период прохождения практики.

6. Оформить комплект отчетной документации.

Данные задачи учебной практики по ПМ.01 соотносятся с таким видом профессиональной деятельности как организация и осуществление торговой деятельности.

Таким образом, по итогам прохождения учебной практики не позднее даты окончания семестра вам необходимо оформить и направить весь пакет документов (список ниже) в деканат в формате .docx и .pdf, а после получения положительной оценки подгрузить в Личный кабинет обучающегося в раздел «Мои документы» комплект отчетной документации по практике:

1) ***индивидуальное задание*** на практику с Вашей электронной подписью 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

последней странице в формате .docx и .pdf;

2) ***отчет о прохождении практики,*** содержащий базовую и информационно-вспомогательную информацию, в соответствии с индивидуальным заданием, состоящем из 2 частей (теоретической и практической) в формате .docx и .pdf;:

1. Приложение 1. Индивидуальное задание ПМ.01
2. Приложение 2. Отчет о прохождении практики ПМ.01 (шаблон отчета для заполнения)

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

Местом проведения практики выступает ОАНО ВО «МосТех». Учебная практика проводится согласно учебному календарному графику на 2 курсе в первом семестре, в течение 4-х недель в объеме 144 часа.

Учебная практика проводится при освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей, чередуясь с теоретическими занятиями в рамках профессиональных модулей.

Результатом учебной практики является освоение знаний, умений, приобретение практического опыта, формирование общих и профессиональных компетенций по 38.02.08 Торговое дело виду профессиональной деятельности:

- общих компетенций (ОК):

Код компетенции	Формулировка компетенции	Знания, умения
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	**Умения:** распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)
		Знания: актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	**Умения:** определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для

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

		решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач.
		Знания: номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств.
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.	**Умения:** определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования
		Знания: содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	**Умения:** организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности
		Знания: психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	**Умения:** грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе
		Знания: особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений
ОК 06	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	**Умения:** описывать значимость своей специальности; применять стандарты антикоррупционного поведения
		Знания: сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по специальности; стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата,	**Умения:** соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства; организовывать профессиональную

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

	принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона.
		Знания: правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения ресурсосбережения; принципы бережливого производства; основные направления изменения климатических условий региона.
		Знания: роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека; основы здорового образа жизни; условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для специальности; средства профилактики перенапряжения
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	**Умения:** понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы
		Знания: правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности

- профессиональных компетенций (ПК):

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 технологий	**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, 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

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

		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; – 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.

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

		Знания: – правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; – структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного 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 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;

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

		– 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 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,

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

		поставляемой на внешние рынки; – нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность; – международных правил толкования наиболее широко используемых торговых 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 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;

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 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: – 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;

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 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.
		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 практики, обучающиеся изучают различные аспекты организации и осуществления торговой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

Учебная практика проводится преподавателями дисциплин профессионального цикла.

Организация и контроль за проведением учебной 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.

При проведении учебной практики обучающийся обязан:

- полностью выполнять задания, предусмотренные программой практики;
- руководствоваться и соблюдать действующие в институте правила внутреннего трудового распорядка;
- изучать и строго соблюдать правила эксплуатации оборудования, техники безопасности, охраны труда и другие условия работы в учебной лаборатории;
- нести ответственность за выполнение работы и её результаты;
- ежедневно вести записи в своем дневнике о характере выполненной работы (форма дневника приведена в Приложении);
- представить руководителю практики дневник практики о выполнении всех заданий и получить от него характеристику работы обучающегося.

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

По окончании учебной практики обучающийся обязан:

- подготовить дневник о прохождении учебной практики в соответствии с требованиями программы и представить его руководителю практики в срок, установленный графиком учебного процесса;
- защитить дневник о прохождении учебной практики перед руководителем практики.

3. Структура отчета о прохождении учебной практики

3.1. Содержание разделов отчета по учебной практике

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

Введение

1. Характеристика основных функций специалиста в сфере закупок в структуре торговой организации (описать роль, основные функции специалиста в сфере закупок/специалиста по внешнеэкономической деятельности в торговой организации).

2. Основная часть

Выполняется в соответствии с индивидуальным планом работы по соответствующему профессиональному модулю. Студенты выбирают 1 задание из пункта 3.2, а также 1 задание из «Типового индивидуального задания».

3. Заключение

Выводы и предложения. Необходимо кратко описать основные изученные вопросы.

4. Приложения

Документальное подтверждение отдельных разделов, положений отчета (заполненные формы отчетности, документы, блок-схемы алгоритмов и прочее).

5. Литература

Законодательная база, №№ инструкций, положений, приказов, распоряжений, учебники и другая вспомогательная литература.

Объем отчета должен составлять не менее 20 страниц.

3.2. Основные вопросы, подлежащие разработке

Студент выбирает одну из предложенных тем. Для каждой темы предлагается цель, содержание и практическая задача.

1. Анализ ассортимента товаров в отделе бакалеи

Цель: Изучить принципы формирования и управления ассортиментом на примере конкретного отдела.

Содержание:

- Структура ассортимента: Определить широту (количество товарных групп: крупы, макароны, консервы, мука и т.д.) и глубину (количество позиций в каждой группе, например, 15 видов макарон).

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

- Ассортиментная матрица: Описать, какие бренды представлены (федеральные, местные, собственная торговая марка).
- Ценовые сегменты: Выделить товары эконом-, среднего и премиум-сегмента.
- Роли товарных категорий: Определить, какие товары являются "генераторами потока" (хлеб, молоко), а какие "генераторами прибыли" (дорогие соусы, импортные консервы).
- ABC-анализ: На примере одной товарной группы (например, растительное масло) проанализировать продажи и выявить самые продаваемые позиции (группа А), средние (группа В) и наименее популярные (группа С).

Практическая задача: Составить схему ассортиментной матрицы отдела, провести ABC-анализ по выбранной категории и дать рекомендации по её оптимизации (например, вывести из ассортимента товары группы С, которые не продаются).

2. Организация работы кассового узла

Цель: Понять технологические и операционные процессы на кассе, а также стандарты обслуживания.

Содержание:

- Техническое оснащение: Описать оборудование (POS-терминал, сканер штрих-кодов, денежный ящик, дисплей покупателя, терминал для банковских карт).
- Процедуры работы кассира: Алгоритм открытия и закрытия смены, снятие X- и Z-отчетов, инкассация.
- Процесс обслуживания покупателя: От приветствия до прощания. Правила сканирования товара, приёма различных видов оплаты (наличные, карта, QR-код).
- Работа с проблемными ситуациями: Алгоритм действий при отмене покупки, возврате товара, сбое оборудования, конфликте с покупателем.
- Прикассовая зона: Анализ товаров импульсного спроса (жвачка, шоколадки, батарейки), их расположение и эффективность.

Практическая задача: Составить блок-схему процесса обслуживания покупателя на кассе. Провести хронометраж работы кассира в час пик и в спокойное время, сделать выводы о нагрузке.

3. Выкладка товаров в отделе бытовой химии

Цель: Изучить правила мерчандайзинга на примере товаров бытовой химии.

Содержание:

- Принципы зонирования: Как сгруппированы товары (средства для стирки, для мытья посуды, для уборки).
- Правила выкладки: "Золотая полка" (уровень глаз и вытянутой руки), корпоративные блоки (товары одного бренда вместе), вертикальная/горизонтальная выкладка.

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

- Использование POS-материалов: Воблеры, шелфтокеры, ценники (их оформление и актуальность).
- Особенности выкладки: Как выкладываются товары разного объема и веса (тяжелые внизу), как размещаются акционные товары.
- Планограмма: Изучить (если есть доступ) планограмму отдела и сравнить её с реальной выкладкой. Найти отклонения.

Практическая задача: Сделать фотоотчет выкладки одного из стеллажей. Нарисовать схему (планограмму) и проанализировать её с точки зрения правил мерчандайзинга. Предложить 2-3 улучшения.

4. Динамика продаж овощей и фруктов

Цель: Проанализировать факторы, влияющие на продажи в категории fresh.

Содержание:

- Сезонность: Собрать данные о продажах за несколько недель/месяцев. Определить пики и спады, связанные с сезоном (например, рост продаж ягод летом, мандаринов – зимой).
- Влияние цены: Проанализировать, как изменение цены на популярный товар (например, огурцы) влияет на объем продаж.
- Промо-акции: Оценить эффективность акций ("2 по цене 1", "товар недели"). Сравнить продажи до, во время и после акции.
- Качество и свежесть: Описать, как организован контроль качества, как часто происходит списание товара и как это влияет на продажи и лояльность покупателей.

Практическая задача: Построить график продаж 3-4 ключевых позиций (картофель, томаты, яблоки, бананы) за период практики. Сделать выводы о факторах, повлиявших на динамику.

5. Оформление документации по приёмке товара

Цель: Изучить документооборот, сопровождающий поступление товара на склад.

Содержание:

- Основные документы: Товарно-транспортная накладная (ТТН), товарная накладная (ТОРГ-12), счет-фактура, универсальный передаточный документ (УПД).
- Процесс приёмки: Алгоритм действий: сверка фактического количества с документами, проверка целостности упаковки, контроль сроков годности.
- Действия при расхождениях: Что делать при недостаче, излишках или пересортице. Оформление акта о расхождении (например, форма ТОРГ-2).
- Электронный документооборот (ЭДО): Если используется, описать его преимущества и особенности.

Практическая задача: Присутствовать при приёмке товара. Сделать копии (или фото) сопроводительных документов и описать, какие поля и как заполнялись сотрудником. Составить пошаговую инструкцию "Как принять товар от поставщика".

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

6. Анкета для изучения удовлетворённости покупателей

Цель: Разработать инструмент для сбора обратной связи от клиентов.

Содержание:

- Цели анкетирования: Что именно нужно узнать (удовлетворенность ассортиментом, ценами, качеством обслуживания, чистотой в зале).
- Структура анкеты: Вводная часть, основные вопросы (блок про товары, блок про персонал), "паспортичка" (пол, возраст респондента), благодарность за участие.
- Типы вопросов: Открытые ("Что бы вы хотели улучшить?"), закрытые ("Оцените чистоту по шкале от 1 до 5"), вопросы с множественным выбором.
- Правила составления: Вопросы должны быть понятными, короткими, не содержать подсказок.

Практическая задача: Составить проект анкеты из 10-15 вопросов для оценки работы магазина. Провести пилотный опрос на 5-10 покупателях и сотрудниках, чтобы проверить понятность вопросов.

7. Сравнение цен на товары в двух торговых точках

Цель: Провести сравнительный анализ ценовой политики магазина и его прямого конкурента.

Содержание:

- Выбор конкурента: Обосновать выбор конкурента (близкое расположение, схожий формат).
- Формирование "потребительской корзины": Выбрать 15-20 товаров-маркеров из разных категорий, которые есть в обоих магазинах (хлеб, молоко, сахар, стиральный порошок определенной марки и т.д.).
- Сбор данных: Посетить оба магазина и зафиксировать цены на выбранные товары.
- Анализ: Сравнить общую стоимость корзины, цены на отдельные позиции. Определить, в каком магазине товары в среднем дешевле/дороже. Выявить товары, по которым разница в цене максимальна.

Практическая задача: Создать сравнительную таблицу цен. Написать отчет с выводами о ценовом позиционировании магазина относительно конкурента.

8. Алгоритм возврата товара и оформление документации

Цель: Изучить процедуру возврата товара от покупателя с точки зрения законодательства и внутренних правил.

Содержание:

- Законодательная база: Основные положения Закона "О защите прав потребителей" (сроки возврата, типы товаров, не подлежащих возврату).
- Виды возвратов: Возврат товара надлежащего качества (не подошел цвет/размер) и ненадлежащего качества (брак, дефект).

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

- Алгоритм действий сотрудника: Как общаться с покупателем, какие вопросы задать, какие документы запросить (чек, паспорт).
- Документальное оформление: Заявление на возврат от покупателя, акт о возврате товара, расходный кассовый ордер (при возврате наличных).

Практическая задача: Составить блок-схему "Действия сотрудника при возврате товара покупателем". Заполнить (в качестве образца) бланк заявления на возврат.

9. Рекламный плакат для новой товарной позиции

Цель: Применить знания в области рекламы для создания визуального материала.

Содержание:

- Анализ продукта: Выбрать новый или не очень известный товар. Определить его уникальное торговое предложение (УТП) и целевую аудиторию.
- Концепция плаката: Основная идея, слоган, ключевое сообщение.
- Принципы дизайна: Использование модели AIDA (Attention - Внимание, Interest - Интерес, Desire - Желание, Action - Действие). Правила композиции, цветовой гаммы, читабельности шрифтов.
- Обязательные элементы: Изображение товара, название, цена (или информация об акции), призыв к действию.

Практическая задача: Разработать эскиз (на бумаге или в простом графическом редакторе) рекламного плаката для выбранного товара. Приложить письменное обоснование: почему выбраны именно такие цвета, слоган и изображение.

10. Система мотивации персонала

Цель: Изучить, как в компании мотивируют сотрудников для достижения лучших результатов.

Содержание:

- Материальная мотивация: Структура заработной платы (оклад + премия). От чего зависит премия (выполнение плана продаж, отсутствие жалоб, результаты тайного покупателя). Существуют ли бонусы, надбавки?
- Нематериальная мотивация: Конкурсы ("Лучший продавец месяца"), доска почета, обучение за счет компании, карьерный рост, корпоративные мероприятия, похвала от руководства.
- Система штрафов (демотивация): За что могут оштрафовать (опоздания, несоблюдение стандартов).
- Оценка эффективности: Как сотрудники узнают о своей эффективности? Есть ли регулярная обратная связь от руководителя?

Практическая задача: Провести анонимный опрос (с разрешения руководителя) среди 3-5 сотрудников о том, что их мотивирует больше всего. Проанализировать существующую систему и предложить одно улучшение.

11. Презентация о продаже товаров сезонного спроса

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

Цель: Подготовить аналитический материал по управлению сезонными товарами.
Содержание:

- Примеры товаров: Определить товары для каждого сезона (лето: товары для пикника, мороженое; зима: новогодние украшения, средства от простуды).
- Жизненный цикл сезонного товара: Подготовка к сезону (закупка), активные продажи (пик сезона), распродажа остатков.
- Особенности продвижения: Когда начинать рекламную кампанию, как оформлять торговый зал, какие акции проводить.
- Управление запасами: Как рассчитать необходимое количество товара, чтобы избежать дефицита в пик и больших остатков в конце сезона.

Практическая задача: Создать презентацию (5-7 слайдов) на примере одной сезонной категории (например, "Все для дачи и сада"). Описать в ней план мероприятий по работе с этой категорией в течение года**.**

12. Исследование покупательского потока

Цель: Проанализировать движение покупателей по торговому залу для выявления "горячих" и "холодных" зон.
Содержание:

- Методы исследования: Наблюдение, анализ данных с видеокамер (если возможно).
- Карта движения: На плане магазина нарисовать основные маршруты движения покупателей. Большинство движется против часовой стрелки? Куда поворачивают после входа?
- "Горячие" и "холодные" зоны: Определить зоны с высокой проходимостью (вход, кассы, торцы стеллажей) и низкой (дальние углы, узкие проходы).
- "Золотой треугольник": Проанализировать расположение входа, касс и самых популярных товаров (хлеб, молоко).

Практическая задача: В течение 30-40 минут понаблюдать за 10-15 покупателями и нарисовать их маршруты на схеме магазина. Сделать выводы о том, какие зоны наиболее и наименее посещаемы, и дать рекомендации по размещению акционных товаров**.**

13. Оформление витрины по правилам мерчандайзинга

Цель: Оценить эффективность внешней витрины магазина как инструмента привлечения покупателей.
Содержание:

- Типы витрин: Открытая (виден торговый зал), закрытая (декоративная задняя стенка), сюжетная, товарная.
- Правила композиции: Фокусная точка, симметрия/асимметрия, группировка товаров, цветовое решение.
- Освещение: Как используется свет для акцентирования внимания на товарах.

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

- Соответствие сезону/празднику/акции: Как витрина отражает текущие маркетинговые активности магазина.
- Чистота и состояние: Оценить общее состояние витрины и её элементов.

Практическая задача: Сфотографировать витрину магазина. Описать её по вышеуказанным пунктам и оценить по 5-балльной шкале каждый аспект. Предложить идеи по её улучшению или созданию новой концепции.

14. План продвижения нового продукта

Цель: Разработать комплекс мероприятий для успешного вывода нового товара на рынок (в рамках одного магазина).

Содержание:

- Постановка целей: Каких результатов нужно достичь (например, продать 100 единиц товара в первый месяц).
- Инструменты продвижения в торговом зале (in-store promotion):
  - Выкладка: Размещение на "золотой полке", на торце стеллажа.
  - POS-материалы: Шелфтокеры, воблеры.
  - Промо-акции: Дегустация, подарок за покупку, скидка на первую покупку.
  - Информирование персонала: Обучить продавцов, чтобы они могли консультировать покупателей по новому продукту.
- Внешнее продвижение (если применимо): Упоминание в соцсетях магазина, в рассылке.
- Бюджет и сроки: Составить примерный график и смету мероприятий.

Практическая задача: Выбрать реальный новый продукт. Составить пошаговый план его продвижения в магазине на первые 4 недели**.**

15. Анализ остатков товаров и предложения по реализации

Цель: Изучить проблему неликвидных товаров и разработать способы их продажи.

Содержание:

- Выявление неликвидов: Как определить товары с низкой оборачиваемостью (залежавшиеся товары). Анализ отчетов о продажах и остатках.
- Причины возникновения неликвидов: Ошибка в закупке, окончание сезона, потеря товарного вида, высокая цена, появление лучшего аналога.
- Методы реализации:
  - Ценовые: Скидки, распродажи ("Товар дня").
  - Неценовые: Перемещение в зону с высокой проходимостью, выкладка рядом с популярным сопутствующим товаром, продажа в комплекте ("купи шампунь - получи бальзам со скидкой").
  - Мотивация персонала: Бонус продавцу за продажу неликвидного товара.

Практическая задача: С помощью наставника выявить 3-5 неликвидных позиций. Для каждой из них проанализировать причину застоя и предложить конкретный способ реализации.

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

16. Должностная инструкция продавца-консультанта

Цель: Понять круг обязанностей, прав и ответственности сотрудника торгового зала.

Содержание:

- Общие положения: Кому подчиняется, кем замещается.
- Должностные обязанности: Подготовка рабочего места, консультирование покупателей, выкладка товара, контроль ценников и сроков годности, участие в инвентаризации.
- Права: Запрашивать информацию, вносить предложения по улучшению работы.
- Ответственность: За сохранность товаров, за качество обслуживания, за соблюдение кассовой дисциплины.
- Ключевые показатели эффективности (KPI): Что является критерием хорошей работы (выполнение личного плана продаж, средний чек, количество позиций в чеке).

Практическая задача: Изучить реальную должностную инструкцию. Составить на её основе "Памятку для нового продавца", где простым языком будут изложены его 5 главных обязанностей и 3 ключевых правила работы.

17. Работа с корпоративными клиентами

Цель: Изучить особенности продаж юридическим лицам.

Содержание:

- Портрет корпоративного клиента: Кто они (офисы, кафе, школы). Какие товары они покупают (канцтовары, вода, бытовая химия).
- Процесс продажи: Как происходит заказ (по телефону, email), как выставляется счет, как оформляются документы (договор, накладная, счет-фактура).
- Условия сотрудничества: Существуют ли специальные цены, скидки за объем, возможность отсрочки платежа, услуга доставки.
- Привлечение и удержание: Как магазин ищет новых корпоративных клиентов и поддерживает отношения с существующими.

Практическая задача: Поговорить с менеджером, ответственным за это направление. Описать пошаговый процесс одной сделки с корпоративным клиентом, от первого звонка до отгрузки товара**.**

18. Контроль качества приёмки скоропортящихся товаров

Цель: Понять, как обеспечивается безопасность и свежесть продуктов с коротким сроком годности.

Содержание:

- Группы товаров: Молочная продукция, мясо, кулинария, свежая рыба.
- Требования к транспортировке: Соблюдение температурного режима ("холодовая цепь").
- Процедура приёмки:
  - Визуальный осмотр: Оценка внешнего вида, целостности упаковки.

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

        - Контроль температуры: Измерение температуры продукта при приёмке.
        - Проверка сроков годности: Остаточный срок годности должен соответствовать стандартам магазина.
        - Проверка документов: Наличие ветеринарных свидетельств, сертификатов качества.
    - Действия при нарушении: Отказ от приёмки всей партии или части товара, составление акта.

Практическая задача: Присутствовать при приёмке "молочки" или мяса. Составить чек-лист для приемщика с ключевыми пунктами, которые необходимо проверить.

19. Рекомендации по улучшению сервиса

Цель: Провести аудит качества обслуживания и предложить конкретные улучшения.

Содержание:

- Наблюдение: Проанализировать работу персонала в зале. Как быстро подходят к покупателю? Насколько они вежливы и компетентны?
- Анализ "точек контакта": Оценить опыт покупателя на всех этапах: вход в магазин, поиск товара, консультация, касса, выход.
- Сбор обратной связи: Изучить книгу жалоб и предложений, отзывы в интернете (если есть). Поговорить с покупателями.
- Стандарты обслуживания: Если в компании есть прописанные стандарты, оценить, насколько они соблюдаются.

Практическая задача: На основе наблюдений составить список из 5-7 конкретных рекомендаций по улучшению сервиса. Например: "Ввести утреннее мини-собрание для обсуждения акций дня", "Разместить у входа корзины меньшего размера для тех, кто зашел за одной покупкой**".**

20. Работа и модернизация торгового оборудования

Цель: Изучить парк торгового оборудования, его состояние и потребности в обновлении.

Содержание:

- Инвентаризация оборудования: Составить список основного оборудования в торговом зале и на складе (стеллажи, холодильные витрины, кассовые аппараты, весы, тележки, складская техника).
- Оценка состояния: Определить степень износа, частоту поломок.
- Процесс обслуживания: Кто и как занимается ремонтом и техническим обслуживанием (свои специалисты или сторонняя организация).
- Предложения по модернизации: Какое оборудование можно было бы заменить на более современное и энергоэффективное? Какой эффект это даст (ускорение работы, снижение затрат, улучшение выкладки)?

Практическая задача: Выбрать один тип оборудования (например, покупательские тележки). Оценить их состояние (чистота, исправность колес),

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

достаточность количества в часы пик. Предложить план по их обновлению или ремонту.

21. План-график работы продавцов

Цель: Понять принципы составления рабочего графика для обеспечения эффективной работы магазина.

Содержание:

- Типы графиков: Сменный (2/2, 3/3), пятидневка, гибкий график.
- Факторы, влияющие на составление: Трудовой кодекс (продолжительность смены, перерывы), покупательский трафик (в часы пик нужно больше сотрудников), личные пожелания сотрудников, плановые отпуска и больничные.
- Процесс составления: Кто составляет график, когда он утверждается, как доводится до сведения сотрудников.
- Учет рабочего времени: Как фиксируется приход и уход сотрудников (журнал, электронная система).

Практическая задача: Изучить график работы на одну неделю. Проанализировать, как количество продавцов в зале соотносится с пиками покупательской активности. Предложить свою версию графика на один день.

22. Технология продажи с использованием электронных терминалов

Цель: Детально разобрать процесс безналичной оплаты.

Содержание:

- Виды безналичной оплаты: Банковские карты (контактные, бесконтактные), оплата смартфоном (NFC), оплата по QR-коду (СБП).
- Оборудование: PIN-пад (терминал), его подключение к кассе.
- Алгоритм для кассира: Как провести операцию оплаты, отмены, сверки итогов.
- Безопасность: Как обеспечить безопасность данных клиента. Что делать, если карта не читается или транзакция не проходит.
- Преимущества для магазина и клиента: Скорость, удобство, отсутствие необходимости в сдаче.

Практическая задача: Составить пошаговую инструкцию с иллюстрациями (можно схематичными) для нового кассира "Как принять оплату по банковской карте".

23. Маркетинговое исследование конкурентов

Цель: Провести комплексный анализ ключевого конкурента.

Содержание:

- Ассортимент: Что является их "фишкой"? Какие бренды у них есть, а у вас нет?
- Цены: Сравнить цены на ключевые товары.
- Сервис: Посетить магазин конкурента в роли "тайного покупателя". Оценить работу персонала, чистоту, наличие очередей.

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

- Акции и реклама: Какие акции они проводят? Как они информируют о них покупателей (листовки, соцсети, реклама в зале)?
- SWOT-анализ: Оценить сильные и слабые стороны конкурента, а также возможности и угрозы, которые он представляет для вашего магазина.

Практическая задача: Заполнить таблицу для SWOT-анализа конкурента. Написать краткий отчет с выводом: "В чем мы лучше конкурента, а в чем нам нужно стать лучше?".

24. Отчёт по инвентаризации товара

Цель: Понять цели, задачи и технологию проведения инвентаризации.

Содержание:

- Цели инвентаризации: Контроль сохранности ТМЦ (товарно-материальных ценностей), выявление недостач и излишков.
- Виды: Плановая (полная), выборочная (по одной категории).
- Этапы проведения: Подготовка (издание приказа, остановка движения товара), пересчет (работа счетных комиссий), обработка данных, выведение результатов.
- Документация: Инвентаризационная опись, сличительная ведомость.
- Анализ результатов: Причины возникновения расхождений (воровство, пересортица, ошибки при приёмке) и меры по их предотвращению.

Практическая задача: Принять участие в одном из этапов инвентаризации (например, в пересчете товара в одном ряду). Описать процесс и заполнить (в качестве образца) несколько строк инвентаризационной описи.

25. Алгоритм действий при обнаружении некачественного товара

Цель: Разработать процедуру для персонала по работе с товаром, не соответствующим стандартам качества.

Содержание:

- Источники обнаружения: Сотрудником при выкладке, покупателем (возврат), при приёмке.
- Признаки некачественного товара: Нарушение упаковки, истекший срок годности, плесень, посторонний запах, деформация.
- Пошаговый алгоритм:
    1. Изолировать товар (снять с полки).
    2. Сообщить ответственному лицу (менеджеру, товароведу).
    3. Оформить внутренние документы (акт о браке, акт на списание).
    4. Принять решение о дальнейшей судьбе товара (утилизация, возврат поставщику).

Практическая задача: Составить наглядную инструкцию-плакат для сотрудников "Что делать, если вы нашли испорченный товар?".

26. Структура расходов торгового предприятия

Цель: Получить общее представление об основных статьях затрат магазина.

Содержание:

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

- Переменные расходы (зависят от объема продаж): Себестоимость проданных товаров.
- Постоянные расходы (не зависят от объема продаж):
  - Аренда помещения.
  - Коммунальные платежи (электричество, вода, отопление).
  - Фонд оплаты труда (ФОТ) и налоги с него.
  - Маркетинговые расходы (реклама, печать ценников).
  - Административные расходы (канцтовары, интернет, телефония).
  - Расходы на безопасность (охрана, видеонаблюдение).

Практическая задача: Поговорить с руководителем и (без указания точных сумм) составить диаграмму, отражающую примерную долю каждой статьи расходов в общей структуре**.**

27. Оформление товарного и кассового чека

Цель: Изучить обязательные реквизиты фискальных документов и их назначение.

Содержание:

- Кассовый чек: Его обязательные реквизиты согласно ФЗ-54 (наименование документа, ИНН пользователя, система налогообложения, наименование товаров, цена, количество, QR-код и т.д.).
- Товарный чек: В каких случаях и как он оформляется (часто по требованию покупателя в дополнение к кассовому). Его реквизиты.
- Чек коррекции: Для чего он нужен и как оформляется.
- Разница между бумажным и электронным чеком.

Практическая задача: Взять реальный кассовый чек из магазина. Подробно разобрать и описать каждый его реквизит.

28. Анализ работы службы доставки

Цель: Оценить эффективность и качество услуги доставки (если она есть).

Содержание:

- Процесс заказа: Как клиент может оформить доставку (сайт, приложение, телефон).
- Сборка заказа: Кто и как собирает товары для доставки. Как заменяются отсутствующие позиции.
- Логистика: Собственные курьеры или партнерская служба. Зоны и стоимость доставки. Среднее время доставки.
- Качество услуги: Соблюдение сроков, вежливость курьеров, сохранность товаров при транспортировке.
- Обратная связь: Как собираются и обрабатываются отзывы и жалобы по доставке.

Практическая задача: Сделать (или имитировать) заказ через службу доставки. Описать каждый этап "глазами клиента" и оценить качество сервиса.

29. Стандарт обслуживания для отдела одежды

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

Цель: Разработать или проанализировать действующий стандарт обслуживания для специализированного отдела.
Содержание:
- Внешний вид продавца: Требования к форме, опрятности.
- Этапы продажи:
    1. Установление контакта (приветствие, начало диалога).
    2. Выявление потребностей ("Что вы ищете?", "Для какого случая?").
    3. Презентация товара (показ нескольких моделей, рассказ о ткани, производителе).
    4. Работа с возражениями ("Это дорого", "Я подумаю").
    5. Помощь в примерочной.
    6. Завершение продажи и дополнительные продажи (cross-sell: "к этому платью подойдет этот шарф").

Практическая задача: Написать краткий скрипт (речевой модуль) для продавца на каждом из этапов продажи. Провести наблюдение за работой продавца и оценить его действия по этим этапам.

30. Выкладка товаров: наблюдение и нарушения
Цель: Выявить типичные ошибки в мерчандайзинге в торговом зале.
Содержание:
- Чек-лист для проверки: Составить список типичных нарушений (пустые места на полках, несоответствие ценника товару, грязные полки, нарушение планограммы, загроможденные проходы, товары с истекающим сроком годности на переднем плане).
- Процесс наблюдения: Пройти по торговому залу и зафиксировать все замеченные нарушения.
- Анализ причин: Почему возникают эти нарушения (нехватка персонала, невнимательность, отсутствие контроля).
- Последствия для магазина: Потеря продаж, снижение лояльности покупателей, штрафы от проверяющих органов.

Практическая задача: Провести фотофиксацию 5-7 нарушений в выкладке. Составить отчет с описанием нарушения, его возможной причины и последствий.

31. Работа системы лояльности для покупателей
Цель: Изучить, как магазин поощряет постоянных клиентов.
Содержание:
- Механика программы: Дисконтная (скидка) или бонусная (накопление баллов). Как стать участником (купить карту, зарегистрироваться в приложении).
- Условия: Размер скидки или процент начисляемых бонусов. Как можно потратить бонусы. Есть ли уровни участия.
- Коммуникация с участниками: SMS-рассылки, email, push-уведомления о специальных предложениях для владельцев карт.

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

- Эффективность: Что программа дает магазину (увеличение среднего чека, частоты покупок, сбор данных о клиентах).

Практическая задача: Стать участником программы лояльности. Описать весь процесс. Проанализировать 2-3 спецпредложения для участников и оценить их привлекательность.

32. Инструкция по работе с претензиями покупателей

Цель: Создать четкий и понятный документ, регламентирующий действия персонала в конфликтной ситуации.

Содержание:

- Золотые правила: Выслушать не перебивая, сохранять спокойствие, проявить сочувствие, не обвинять клиента или коллег.
- Этапы рассмотрения претензии:
  1. Приём и регистрация: Зафиксировать данные клиента и суть проблемы в специальном журнале.
  2. Анализ ситуации: Выяснить все обстоятельства, проверить факты.
  3. Принятие решения: Определить способ решения проблемы (возврат денег, замена товара, предоставление скидки), основываясь на законе и политике компании.
  4. Информирование клиента: Сообщить клиенту о принятом решении.

Практическая задача: Оформить четкую пошаговую инструкцию в виде блок-схемы или памятки для персонала "Как работать с жалобой покупателя".

33. Презентация по организации интернет-торговли

Цель: Предложить концепцию запуска онлайн-продаж для действующего офлайн-магазина.

Содержание:

- Выбор платформы: Сайт, страница в соцсети, маркетплейс.
- Каталог товаров: Как создать и поддерживать актуальность каталога и остатков.
- Приём заказов и оплата: Как будет организован процесс.
- Сборка и доставка: Кто и как будет собирать заказы, варианты доставки (курьер, самовывоз).
- Продвижение: Как привлекать онлайн-покупателей.

Практическая задача: Создать презентацию (7-10 слайдов), в которой будет изложен план запуска интернет-магазина (или доставки) для данного предприятия**.**

34. План подготовки к сезонной распродаже

Цель: Разработать комплексный план мероприятий для проведения успешной распродажи (например, "Черная пятница" или "Новогодняя ярмарка").

Содержание:

- Определение ассортимента: Какие товары будут участвовать в распродаже.
- Ценообразование: Установление размеров скидок.

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

- Подготовка торгового зала: Зонирование, оформление акционных зон, печать ценников и плакатов.
- Информирование покупателей: Анонсирование распродажи (реклама, рассылки).
- Подготовка персонала: Инструктаж, усиление смен.
- Управление запасами: Обеспечение достаточного количества акционного товара.

Практическая задача: Составить календарный план-график подготовки к распродаже, расписанный по неделям (за 4 недели до старта).

35. Процедуры обеспечения товарной безопасности

Цель: Изучить меры, принимаемые для предотвращения краж и потерь товара.

Содержание:

- Технические средства: Системы видеонаблюдения, противокражные ворота (антикражные системы), защитные метки на товарах.
- Организационные меры: Контроль на входе/выходе для персонала, правила работы в "слепых зонах", организация инвентаризаций.
- Работа персонала: Наблюдательность продавцов, правильное снятие защитных меток на кассе.
- Действия при обнаружении кражи: Алгоритм действий сотрудника, который заметил воровство.

Практическая задача: Нарисовать схему торгового зала с указанием расположения камер видеонаблюдения и "слепых зон". Описать, как работают антикражные ворота и какие типы защитных меток используются.

36. Отчёт о продажах по товарной группе

Цель: Научиться анализировать коммерческие показатели и делать на их основе выводы.

Содержание:

- Сбор данных: Выбрать одну товарную группу (например, "Сыры" или "Шампуни"). Собрать данные за определенный период (неделя, месяц) по:
  - Выручке (в рублях).
  - Количеству проданных единиц (в штуках).
  - Среднему чеку по этой группе.
  - Маржинальности (если есть доступ к данным о себестоимости).
- Анализ: Определить самые продаваемые позиции (лидеры) и аутсайдеров. Сравнить показатели с предыдущим периодом. Проанализировать, как на продажи повлияли акции или изменение выкладки.

Практическая задача: Построить гистограмму продаж по позициям внутри выбранной группы. Написать краткий аналитический отчет с выводами и рекомендациями.

37. Взаимодействие отдела закупок с поставщиками

Цель: Понять, как строятся отношения с поставщиками.

Содержание:

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

- Выбор поставщика: Критерии выбора (цена, качество, условия доставки, надежность).
- Процесс заказа: Как формируется заказ, как он передается поставщику.
- Договорные отношения: Ключевые пункты договора поставки (цены, сроки, ответственность сторон).
- Работа с претензиями: Как решаются вопросы по браку, недовозу.
- Переговоры: Как обсуждаются условия, скидки, маркетинговые бонусы.

Практическая задача: Описать жизненный цикл заказа: от момента, когда система показала, что товар заканчивается, до момента, когда он появился на полке.

38. Анализ эффективности рекламной акции

Цель: Научиться оценивать результаты проведенной маркетинговой активности.

Содержание:

- Описание акции: Механика (скидка 30% на кофе), сроки, цели (увеличить продажи кофе на 50%).
- Сбор показателей:
  - До акции: Средние продажи товара в день/неделю.
  - Во время акции: Продажи того же товара.
  - После акции: Наблюдается ли спад или рост продаж.
- Расчет эффективности: Сравнить прирост продаж с затратами на акцию. Оценить, были ли достигнуты цели.
- Качественная оценка: Отзывы покупателей и персонала.

Практическая задача: Взять реальную прошедшую акцию. Собрать данные по продажам и составить отчет по вышеуказанной структуре, сделав вывод об её успешности.

39. Оптимизация ассортимента товаров

Цель: Разработать предложения по улучшению товарной матрицы.

Содержание:

- Анализ текущего ассортимента: Использование ABC- и XYZ-анализа для выявления лидеров, аутсайдеров и товаров с нестабильным спросом.
- Анализ спроса: Что спрашивают покупатели, но чего нет в магазине? Анализ жалоб и предложений.
- Анализ конкурентов: Какие популярные товары есть у них, но нет у вас?
- Предложения:
  - Ротация: Вывод из ассортимента неликвидных товаров (группа С).
  - Ввод новинок: Предложения по вводу новых, перспективных позиций.
  - Расширение/сужение: Предложения по изменению глубины в какой-либо категории.

Практическая задача: Выбрать одну товарную категорию. На основе анализа предложить вывести 1-2 позиции и ввести 1-2 новые, обосновав свое решение.

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

40. Инструкция по технике безопасности для сотрудников

Цель: Систематизировать правила безопасного поведения на рабочем месте.

Содержание:

- Общие правила: Правила передвижения по складу и залу, запрет на загромождение проходов.
- Работа с оборудованием: Правила безопасной эксплуатации электроприборов, складской техники.
- Работа с товаром: Правила подъема и перемещения тяжестей.
- Пожарная безопасность: Расположение огнетушителей и эвакуационных выходов. Действия при пожаре.
- Действия в чрезвычайных ситуациях: Что делать при травме, ограблении.

Практическая задача: Разработать наглядную памятку (инфографику) "ТОП-5 правил безопасности в торговом зале" для размещения в комнате персонала.

Типовые индивидуальные задания.

Задача 1. Изучите эластичность спроса по доходам, основываясь на официальной статистической информации об объемах реализованного спроса и доходах населения РФ.

Дайте прогноз ожидаемого объема реализованного спроса на будущее при условии, что доходы населения РФ возрастут.

Объем денежных доходов населения России (млрд. руб.)

Наименование источника дохода	Денежные доходы по годам			
	2021	2022	2023	2024
Денежные доходы – всего				
в том числе:				
доходы от предпринимательской деятельности				
оплата труда				
социальные выплаты				
доходы от собственности				
другие доходы				

Задача 2. Используя данные официальной статистики РФ, выделите сегменты торговых организаций и оцените их долю. Сегментирование осуществляйте по следующим классификационным признакам: форма собственности, субъект РФ, разновидность деятельности.

Сделайте выводы, какие сегменты организаций торговли РФ в изучаемом периоде развивались наиболее динамично.

Распределение организаций торговли по отдельным формам собственности (на конец года; тыс.)

Вид деятельности	Количество организаций по годам			
	2021	2022	2023	2024
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств,				

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

мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования - всего				
из нее по формам собственности:				
частная				
государственная и муниципальная				
смешанная российская				
другие				

Распределение организаций торговли по субъектам РФ (на конец года; тыс.)

Наименование субъекта РФ	Количество организаций по годам			
	2021	2022	2023	2024
Российская Федерация				
Центральный федеральный округ				
Северо-Западный федеральный округ				
Южный федеральный округ				
Северо-Кавказский федеральный округ				
Приволжский федеральный округ				
Уральский федеральный округ				
Сибирский федеральный округ				
Дальневосточный федеральный округ				

Распределение организаций торговли по видам экономической деятельности (на конец года; тыс.)

Вид деятельности	Количество организаций по годам			
	2021	2022	2023	2024
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования				
Оптовая торговля, включая торговлю через агентов				
Розничная торговля; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования				

Задача 3. Изучите вклад отдельных регионов РФ в формирование совокупного оборота оптовой и розничной торговли РФ (отдельно) на основе официальных статистических данных.

Сравните долю оптового и розничного оборота каждого из регионов в общем обороте по соответствующей деятельности и обоснуйте причины имеющихся отличий во вкладе отдельных регионов в совокупные продажи.

Оборот оптовой торговли по субъектам РФ (млрд. руб.; в фактических ценах)

Наименование региона	Оборот оптовой торговли по годам

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

	2021	2022	2023	2024
Российская Федерация				
Центральный федеральный округ				
Северо-Западный федеральный округ				
Южный федеральный округ				
Северо-Кавказский федеральный округ				
Приволжский федеральный округ				
Уральский федеральный округ				
Сибирский федеральный округ				
Дальневосточный федеральный округ				

Оборот розничной торговли по субъектам РФ (млрд. руб.; в фактических ценах)

Наименование региона	Оборот оптовой торговли по годам			
	2021	2022	2023	2024
Российская Федерация				
Центральный федеральный округ				
Северо-Западный федеральный округ				
Южный федеральный округ				
Северо-Кавказский федеральный округ				
Приволжский федеральный округ				
Уральский федеральный округ				
Сибирский федеральный округ				
Дальневосточный федеральный округ				

Задача 4. Проанализируйте структуру оборота розничной торговли РФ. Используя данные официальной статистики, определите долю продовольственных и непродовольственных товаров в общем объеме розничных продаж. Проанализируйте динамику этих долей за изучаемый период. Сделайте выводы о том, как менялась структура потребительских расходов россиян и какие факторы (экономические, социальные) могли на это повлиять.

Структура оборота розничной торговли по товарным группам (в % к итогу; в фактических ценах)

Наименование показателя	2021	2022	2023	2024
Оборот розничной торговли - всего	100	100	100	100
в том числе:				
Продовольственные товары				
Непродовольственные товары				

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

Задача 5. Оцените уровень развития электронной коммерции в России. На основе официальных статистических данных рассчитайте долю онлайн-торговли в общем обороте розничной торговли РФ. Проанализируйте динамику роста этого показателя. Сделайте выводы о темпах и перспективах развития интернет-торговли в стране, а также о её влиянии на традиционные форматы ритейла.

Объем и доля онлайн-торговли в обороте розничной торговли РФ

Наименование показателя	2021	2022	2023	2024
Оборот розничной торговли - всего, млрд. руб.				
Оборот онлайн-торговли, млрд. руб.				
Доля онлайн-торговли в общем обороте, %				

Задача 6. Проанализируйте динамику цен в секторе розничной торговли. Используя данные об индексе потребительских цен (ИПЦ), сравните темпы роста цен на продовольственные и непродовольственные товары с общим уровнем инфляции в стране. Сделайте вывод, какие товарные группы вносили наибольший вклад в инфляцию в изучаемом периоде, и предположите возможные причины (рост издержек, изменение спроса, курсовые разницы).

Индекс потребительских цен на товары и услуги (декабрь к декабрю предыдущего года; %)

Наименование показателя	2021	2022	2023	2024
Все товары и услуги (общий ИПЦ)				
в том числе:				
Продовольственные товары				
Непродовольственные товары				

Задача 7. Изучите уровень оплаты труда в сфере торговли. На основе официальной статистики сравните среднемесячную номинальную заработную плату в сфере "Оптовая и розничная торговля..." со средней заработной платой по экономике РФ в целом. Рассчитайте соотношение этих показателей. Сделайте выводы о конкурентоспособности заработных плат в торговой отрасли и её привлекательности на рынке труда.

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций (руб.)

Наименование показателя	2021	2022	2023	2024
По экономике в целом				
Оптовая и розничная торговля; ремонт				

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

Наименование показателя	2021	2022	2023	2024
автотранспортных средств и мотоциклов				
Соотношение зарплаты в торговле к средней по РФ, %				

Задача 8. Оцените вклад предприятий разных размеров в формирование розничного товарооборота. Используя данные официальной статистики, проанализируйте структуру оборота розничной торговли по типам хозяйствующих субъектов (крупные/средние, малые, рынки). Рассчитайте долю каждого сегмента. Сделайте выводы о роли малого и среднего бизнеса (МСП) в секторе розничной торговли и о тенденциях концентрации рынка.

Структура оборота розничной торговли по типам предприятий (в % к итогу)

Наименование показателя	2021	2022	2023	2024
Оборот розничной торговли - всего	100	100	100	100
в том числе:				
Крупные и средние организации				
Малые предприятия (включая микропредприятия)				
Рынки и ярмарки				

Задача 9. Проанализируйте состояние товарных запасов в розничной торговле. На основе данных о товарных запасах в организациях розничной торговли, рассчитайте уровень запасов в днях оборота. Проанализируйте динамику этого показателя. Сделайте выводы об эффективности управления запасами в отрасли. Рост показателя может говорить о затоваривании, а снижение – об оптимизации логистики или риске дефицита.

Товарные запасы в организациях розничной торговли

Наименование показателя	2021	2022	2023	2024
Товарные запасы (на конец года), млрд. руб.				
Однодневный оборот розничной торговли, млрд. руб.				
Запасы в днях оборота				

Задача 10. Изучите финансовые результаты деятельности торговых организаций. Используя статистические данные, проанализируйте сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций оптовой и розничной торговли. Сравните динамику этого показателя с общим финансовым результатом по экономике. Сделайте выводы о прибыльности и финансовой устойчивости торгового

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

сектора в изучаемом периоде.

Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций (млрд. руб.)

Наименование показателя	2021	2022	2023	2024
По всем видам экономической деятельности				
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов				

Задача 11. Оцените динамику развития розничной торговой инфраструктуры. На основе данных о количестве розничных рынков и стационарных торговых объектов проанализируйте изменения в инфраструктуре ритейла. Сделайте выводы о тенденциях развития торговых форматов: наблюдается ли рост числа современных магазинов и сокращение числа рынков, или иные тренды.

Число хозяйствующих субъектов розничной торговли (на конец года; тыс. единиц)

Наименование показателя	2021	2022	2023	2024
Розничные рынки				
Стационарные торговые объекты (магазины, павильоны и т.д.)				

Задача 12. Проанализируйте структуру потребительских расходов населения. Используя данные официальной статистики, изучите, какую долю в денежных расходах населения занимает покупка товаров. Проанализируйте динамику этого показателя. Сделайте выводы о потребительской модели россиян: растет или падает доля расходов на товары по сравнению с расходами на услуги, обязательные платежи и сбережения.

Структура использования денежных доходов населения (в % к общему объему денежных доходов)

Наименование показателя	2021	2022	2023	2024
Денежные доходы - всего	100	100	100	100
в том числе использовано на:				
Покупку товаров и оплату услуг				
из них на покупку товаров				
Обязательные платежи и взносы				
Сбережения				

Задача 13. Оцените степень концентрации розничного рынка. На основе данных о

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

доле 10 крупнейших розничных сетей в общем обороте розничной торговли, проанализируйте уровень рыночной концентрации. Сделайте выводы о конкурентной среде в российском ритейле. Рост этого показателя свидетельствует об усилении позиций крупных игроков и монополизации рынка.

Доля 10 крупнейших торговых сетей в обороте розничной торговли РФ (%)

Наименование показателя	2021	2022	2023	2024
Доля ТОП-10 продуктовых ритейлеров (FMCG)				
Доля ТОП-10 непродуктовых ритейлеров				

(Примечание: эти данные могут быть в отчетах аналитических агентств, но иногда агрегируются и Росстатом).

Задача 14. Изучите влияние импорта на товарные ресурсы розничной торговли. Используя статистические данные, рассчитайте долю импортных потребительских товаров в общем объеме товарных ресурсов розничной торговли. Сделайте выводы о степени зависимости российского ритейла от импортных поставок и о динамике импортозамещения в потребительском секторе.

Доля импорта в товарных ресурсах розничной торговли потребительских товаров (%)

Наименование показателя	2021	2022	2023	2024
Все потребительские товары				
в том числе:				
Продовольственные товары				
Непродовольственные товары				

Задача 15. Проанализируйте инвестиционную активность в сфере торговли. На основе данных об инвестициях в основной капитал, оцените объем и динамику вложений в отрасль "Оптовая и розничная торговля...". Сравните эту динамику с общим объемом инвестиций по стране. Сделайте выводы об инвестиционной привлекательности торгового сектора для бизнеса.

Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности (млрд. руб.)

Наименование показателя	2021	2022	2023	2024
Всего по РФ				
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов				
Доля торговли в общем объеме инвестиций, %				

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

Задача 16. Сравните покупательную способность населения по регионам РФ. Используя данные об обороте розничной торговли и численности населения, рассчитайте среднедушевой оборот розничной торговли по федеральным округам. Сравните полученные показатели между собой и со среднероссийским уровнем. Сделайте выводы о различиях в уровне потребления и покупательной способности в разных частях страны.

Оборот розничной торговли на душу населения (тыс. руб. в год)

Наименование региона	2021	2022	2023	2024
Российская Федерация				
Центральный федеральный округ				
Северо-Западный федеральный округ				
Южный федеральный округ				
Северо-Кавказский федеральный округ				
Приволжский федеральный округ				
Уральский федеральный округ				
Сибирский федеральный округ				
Дальневосточный федеральный округ				

Задача 17. Сопоставьте динамику оптовых и розничных цен. На основе индексов цен производителей (для оптовой торговли) и потребительских цен (для розничной) проанализируйте разрыв (спред) между ними. Сделайте выводы о динамике торговой наценки в секторе. Рост разрыва может указывать на увеличение маржинальности ритейлеров, а его сокращение – на усиление конкуренции или рост издержек.

Сравнение индексов цен (декабрь к декабрю предыдущего года; %)

Наименование показателя	2021	2022	2023	2024
Индекс потребительских цен (розница)				
Индекс цен производителей (опт)				
Разница (спред), п.п.				

Задача 18. Изучите динамику численности занятых в торговле. Используя данные официальной статистики, проанализируйте изменение числа работников в сфере "Оптовая и розничная торговля...". Рассчитайте долю занятых в торговле от общей

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

численности занятых в экономике. Сделайте выводы о роли торговой отрасли как работодателя и о тенденциях на рынке труда в этом секторе (рост, сокращение, влияние автоматизации).

Среднегодовая численность занятых в экономике (тыс. человек)

Наименование показателя	2021	2022	2023	2024
Всего занятых в экономике				
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов				
Доля занятых в торговле, %				

Задача 19. Оцените производительность труда в торговле. Используя данные об обороте и численности занятых, рассчитайте показатель выработки на одного работника в сфере оптовой и розничной торговли. Проанализируйте его динамику. Сделайте выводы об эффективности использования трудовых ресурсов в отрасли и влиянии на неё таких факторов, как внедрение новых технологий, изменение форматов торговли и т.д.

Производительность труда в торговле

Наименование показателя	2021	2022	2023	2024
Оборот оптовой и розничной торговли, млрд. руб.				
Среднегодовая численность занятых в торговле, тыс. чел.				
Выработка на одного работника, тыс. руб./чел.				

Задача 20. Проведите сравнительный анализ операционных и финансовых показателей ведущих публичных ритейлеров РФ.

Используя публичную финансовую отчетность и годовые отчеты двух крупнейших розничных сетей РФ (например, X5 Group и ПАО «Магнит»), заполните сравнительную таблицу по ключевым показателям их деятельности.

Проведите сравнительный анализ компаний по масштабу бизнеса, темпам роста, операционной эффективности и рентабельности. Оцените, какая из компаний демонстрировала более эффективную стратегию развития в изучаемом периоде.

Сделайте выводы о рыночных позициях, сильных и слабых сторонах каждой компании, а также об их стратегиях развития (например, фокус на органическом росте, развитие дискаунтеров, экспансия в онлайн и т.д.).

Наименование показателя	Компания 1: X5 Group	Компания 2: Магнит

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

	2022	2023
1. Масштаб бизнеса		
Выручка, млрд руб.		
Общее количество магазинов, шт.		
в т.ч. дискаунтеры («Пятёрочка» / «Магнит у дома»)		
в т.ч. супермаркеты («Перекрёсток» / «Магнит Семейный»)		
Общая торговая площадь, тыс. кв. м		
2. Операционная эффективность		
Рост сопоставимых продаж (LFL), %		
в т.ч. LFL средний чек, %		
в т.ч. LFL трафик, %		
Выручка на 1 кв. м торговой площади, тыс. руб.		
3. Финансовые результаты		
Чистая прибыль, млрд руб.		
Рентабельность по EBITDA, %		

4. Оформление отчета о прохождении учебной практики

Отчет о прохождении учебной практики должен быть представлен на белой бумаге формата А4. Допускается представлять таблицы и иллюстрации на листах бумаги формата не более А3. Текст следует печатать через 1,5 интервала (Times New Roman, размер шрифта – 14, полужирное начертание, подчеркивания и курсив не применяются), соблюдая следующие размеры полей: левое поле - 30 мм; правое - 10 мм; верхнее и нижнее 20 мм. Не должно быть дополнительного интервала между абзацами. Текст выравнивается по ширине страницы, отступ первой строки – 1,25 см.

Все страницы отчета обязательно должны быть пронумерованы. Нумерация страниц начинается с 1й практической работы с порядковым номером, учитывая титульный лист и содержание. Номера страниц проставляются внизу страницы в центре.

За титульным листом располагают СОДЕРЖАНИЕ, с выделением разделов и подразделов.

Название каждого параграфа в тексте работы следует писать строчным шрифтом (размер шрифта – 14). Названия параграфов необходимо выделить жирным шрифтом. Каждый параграф отчета начинается с новой страницы.

Для наглядности в отчете по практике должны быть включены таблицы и рисунки. Рисунки выполняются четко, красиво, желательно в цвете, в строгом соответствии с требованиями деловой документации (рисунок 1).

Нумерация таблиц должна быть сквозной на протяжении всего отчета. Слово «Таблица» и ее порядковый номер (без знака №) пишется сверху самой таблицы в правой стороне, затем дается ее название и единица измерения (если она общая для всех граф и строк таблицы), таблица 1.

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

При ссылке на таблицу следует указать ее номер (см. ниже).



Рисунок 1 – Типовая классификация доходов и расходов предприятия

Таблица 1

Динамика объемов реализации основных групп продуктов

Показатель проекта	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год
Количество, шт.	300	330	363	399
Цена, тыс. руб.	64,86	68,10	71,51	75,08
Выручка, тыс. руб.	19 458	22 474	25 957	29 981

Разрывать таблицу и переносить часть ее на другую страницу можно только в том случае, если она целиком не умещается на одной странице. При этом на другую страницу переносится и шапка таблицы, а также заголовок «Продолжение таблицы».

Излагать материал в отчете следует четко, ясно, применяя принятую научную терминологию. Отчет по практике полностью строится по материалам индивидуального задания, избегая повторений и общеизвестных положений, имеющихся в учебниках и учебных пособиях.

После ЗАКЛЮЧЕНИЯ, начиная с новой страницы, необходимо разместить ПРИЛОЖЕНИЯ (при наличии).

Отчет не должен содержать пустые листы.

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

5. 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 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. 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

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

Дополнительная литература:

1. 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

2. Парамонова, Т. Н. Маркетинг торгового предприятия : учебник / Т. Н. Парамонова, И. Н. Красюк, В. В. Лукашевич ; 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

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