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

Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования

«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

«УТВЕРЖДАЮ»
Исполнительный директор

_____/ Усачев П.А
М.П.

Индивидуальное задание

по производственной практике

по профессиональному модулю ПМ.03 «Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами»

обучающегося группы _____
шифр и номер группы

_____
(Ф.И.О.)

№ п/п	Виды работ	Период выполнения работ
1.	**Ознакомительная лекция, включая инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.** Пройти инструктивное совещание с ответственным лицом от Профильной организации, на котором ознакомиться с кругом обязанностей по определенным видам работ, связанным с будущей профессиональной деятельностью, а также уточнить правила в отношении субординации, внешнего вида, внутреннего трудового распорядка и режима конфиденциальности. Пройти инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.	
2.	**Теоретическая часть.** Изучить: – Теоретико-методологические основы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) и формирования потребительской лояльности. – Современные концепции визуального мерчандайзинга и цифровизации розничного торгового пространства. – Инструменты коммерческой аналитики: планирование продаж и управление товарными запасами. – Нормативно-правовое и документационное обеспечение процесса продаж и послепродажного обслуживания.	

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

3.	**Практическая часть.** – Анализ текущей клиентской базы и уровня удовлетворенности клиентов качеством предоставленных услуг розничного торгового предприятия. – Анализ программы лояльности торговой организации и разработка предложений по ее совершенствованию на основе принципов клиентоориентированности. – Разработка мероприятий по выполнению плана продаж. – Формирование аналитических отчетов по продажам с применением специальных программных продуктов. – Разработка мероприятия по организации послепродажного обслуживания.	
4.	**Обработка, анализ и систематизация полученной информации, а также выполнение индивидуального задания.** С целью подготовки к сдаче экзамена (квалификационного) по профессиональному модулю ПМ.03 «Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами» 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.	
5.	**Оформление отчетных документов о прохождении практики и экспертная оценка результатов ее прохождения.** Оформить и направить полностью оформленный комплект отчетной документации по практике, загрузив его в личный кабинет LMS в раздел «Мои документы».	

Обучающийся индивидуальное задание получил: _____ _____
(подпись) (расшифровка)

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