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

СИНЕРГИЯ

УТВЕРЖДАЮ
Директор колледжа Университета «Синергия»
_____
Н.В. Бельченко
МП

Индивидуальное задание

по производственной практике (по профилю специальности)

по профессиональному модулю ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих – 20004 Агент коммерческий

обучающегося группы _____
шифр и номер группы

_____
(Ф.И.О.)

№ п/п	Виды работ	Период выполнения работ[1]
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 (в случае медицинских противопоказаний к выполнению определенных видов деятельности – принести подтверждающую справку из медицинского учреждения).	
2.	**Изучение общей информации об организации и организационной структуре торгового предприятия – объекта практики.** Собрать общую информацию об организации, которую	

[1] Сроки организации практической подготовки определяются учебным планом в соответствии с календарным учебным графиком. Даты необходимо уточнить у тьютора учебной группы путем взаимодействия с ним в личном кабинете на платформе lms.synergy.ru посредством опции «Обратиться в деканат».

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

	обучающемуся предстоит анализировать в период прохождения практики. ***Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли:*** Составить общую организационно-экономическую характеристику исследуемого предприятия по плану: - фирменное наименование; - организационно-правовая форма; - место расположения; - год создания; - направление коммерческой деятельности; - виды экономической деятельности (ОКВЭД); - форма предпринимательства (крупный, средний или малый бизнес); - вид, тип коммерческой организации; - специализация по товарному профилю. Изучить и составить перечень нормативных документов, учредительных документов и внутренних регламентов организации.	
3.	**Сбор информации об объекте практики и анализ содержания источников.** Исследовать и изобразить графически организационную структуру управления организацией – объекта практики. Охарактеризовать подразделение (отдел продаж, коммерческий отдел, секция), указать тип организационной структуры организации – базы практики. ***Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения:*** Описать профессиональные функции агента коммерческого в сфере торгового бизнеса. Рассмотреть взаимосвязь исследуемого подразделения (отдела, секции) с другими подразделениями коммерческой организации. Проанализировать внутреннюю среду организации. Составить перечень и кратко описать бизнес-процессы, применяемые в организации, которые изучались в период практики.	
4.	**Экспериментально-практическая работа. Приобретение необходимых умений и практического опыта работы по специальности в рамках освоения вида деятельности ВД 4. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих – 20004 Агент коммерческий.** ***Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения:*** Изучить психологические аспекты деятельности агента коммерческого в торговом предпринимательстве, в том числе: – изучить личностные и профессиональные требования к профессии менеджера по продажам и менеджера по закупкам; – ознакомиться с приемами делового общения и правилами ведения переговоров с контрагентами;	

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

	– проанализировать личностные качества человека, которые способствуют достижению успеха в коммерции. ***Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции:*** – исследовать этапы и принципы установления контактов с деловыми партнерами; – охарактеризовать действующих или потенциальных поставщиков и посредников коммерческой организации; – охарактеризовать существенные условия заключения договоров. В отчете описать виды договоров (договор купли-продажи и договор поставки). ***На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение:*** Проанализировать работу по управлению товарными запасами. Раскрыть сущность товарных ресурсов, потоков, товарных запасов и указать источники их поступления. Кратко охарактеризовать товарные группы. Изучить и охарактеризовать работу склада, описать торговое оборудование склада. Охарактеризовать способы размещения товарных запасов и условия их хранения на складе. ***Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли:*** Исследовать систему основных и дополнительных услуг покупателям (согласно нормативным документам - ГОСТ «Торговля. Термины. Определения»). Описать предоставляемые предприятием услуги, составив таблицу «Основные и дополнительные услуги торговой организации». Охарактеризовать методы продажи товаров в торговом зале. Охарактеризовать сегмент покупателей данного предприятия и особенности их спроса. Описать виды спроса (реальный, отложенный, повседневный, импульсивный и т.д.). Составить таблицу «Виды спроса покупателей». Исследовать показатели эффективности использования торговой площади (установочная площадь, экспозиционная площадь), привести формализованный вид. Описать виды планировки в торговом зале. ***Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование:*** Описать виды и функциональное назначение торгового оборудования в торговом зале. Наглядно представить применяемое торгово-технологическое оборудование. Изучить инструкции по эксплуатации торгового оборудования разных видов и представить свои рекомендации по оснащению торгового зала исследуемого предприятия торговым оборудованием.	
5.	**Обработка и анализ полученной информации об объекте практики.** Осуществить комплексный анализ функционирования торгово-технологического процесса в исследуемой	

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

	коммерческой организации (заказ, приемка товаров, размещение, выкладка, предложение товаров, реализация). Составить схему торгово-технологического процесса в компании. Определить основные критерии для сравнительного анализа деятельности предприятия с ее конкурентами и заполнить сравнительную таблицу (по признаку геолокации). Предложить варианты решения для усиления конкурентных преимуществ исследуемой организации – объекта практики. Составить матрицу (таблицу) PEST-анализа на основе исследования факторов внешней среды, которые оказывают влияние на организацию. Проанализировать сайт компании и определить эффективность онлайн торговли исследуемой организации в настоящий период (Яндекс-метрика). По результатам анализа сделать выводы, сформулировать и обосновать собственные предложения по совершенствованию деятельности исследуемой организации – объекта практики. Определить роль коммерческого агента (менеджера по продажам или закупкам) в обеспечении процесса управления торгово-технологическим процессом и удовлетворении спроса покупателей. Сделать итоговые выводы и дать свои предложения по повышению эффективности коммерческой деятельности в торговле.	
6.	**Оформление отчетных документов о прохождении практики и экспертная оценка результатов ее прохождения.** *Оформить отчет по практике в формате презентации PowerPoint,* содержащий базовую и информационно-вспомогательную информацию, согласно Приложению 1. *Оформить справку*, заверенную подписью и печатью (при наличии) ответственного лица от Профильной организации, содержащую сведения о прохождении практики. Разместить полностью оформленный комплект отчетной документации по практике в электронной информационно-образовательной среде Университета «Синергия» на платформе lms.synergy.ru руководителю практики от Образовательной организации для экспертной оценки результатов ее прохождения.	

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