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

УНИВЕРСИТЕТ СИНЕРГИЯ

Автономная некоммерческая организация
высшего образования
«Московский университет «Синергия»

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета E-commerce
Университета «Синергия»

_____
В.В. Гузырь

Специальность: 38.02.08 Торговое дело

Индивидуальное задание

по производственной практике

по профессиональному модулю ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности

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 руководителем практики 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 о торговой организации,	

[1] Сроки организации практической подготовки определяются учебным планом в соответствии с календарным учебным графиком. Даты необходимо уточнить у персонального куратора 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

	которую обучающемуся предстоит анализировать в период прохождения практики. Дать общую организационную характеристику исследуемой торговой организации 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, специализация по товарному профилю торговой организации. Проанализировать организационную структуру торговой организации, указать ее тип. Описать место, функции и задачи основных структурных подразделений в организационной структуре управления торговой организацией, которую вы исследуете в период прохождения практики. Отобразить графически организационную структуру управления торговой организацией – объекта практики. Изучить деятельность коммерческой службы торговой организации (отдел продаж, отдел закупок и др.), выявить цели, задачи, структуру, типовые должностные характеристики (инструкции), описать принципы взаимодействия с другими структурными подразделениями торговой организации. Ознакомиться с типовыми должностными обязанностями специалиста торгового дела. Изучить перечень основных и дополнительных услуг, оказываемых торговой организацией. Результат оформить в таблицу «Основные и дополнительные услуги торговой организации».	
3.	**Сбор информации об объекте практики и анализ содержания источников.** Проанализировать внутренние и внешние информационные источники (законодательные акты, учредительные документы, приказы, договоры и др.), регламентирующие работу и определяющие особенности торговой организации, функционирования основных структурных подразделений. Исследовать товарный рынок, на котором функционирует предприятие для организации сбыта товарной продукции. Проанализировать спрос и предложение на данном товарном рынке, охарактеризовать конъюнктуру товарного рынка и определить тренды его развития (благоприятная/ неблагоприятная конъюнктура). Сделать вывод об уровне конкурентной позиции анализируемой торговой организации на основе исследования торговой деятельности организаций – конкурентов отраслевого рынка, используя данные, размещенные на цифровых платформах «ТестФирм» и «Лист-орг», в частности: - провести SWOT-анализ организации-объекта практики, выявить конкурентные преимущества компании (товара, услуги); - провести PEST-анализ организации-объекта прохождения практики;	

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

	- сделать вывод о возможности расширения деятельности организации и укрепления ее конкурентной позиции на товарном рынке.	
4.	**Экспериментально-практическая работа. Приобретение необходимых умений и практического опыта работы по специальности в рамках освоения вида деятельности ВД 1. Организация и осуществление торговой деятельности.** *С этой целью для получения практического опыта работы на проектном этапе обучающемуся предлагается выполнить следующие практические задания для исследуемой торговой организации:* ***Приобретение навыков устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта:*** Выявить возможные критерии выбора поставщиков. Изучить порядок работы с поставщиками товаров и основы документального оформления договора поставки. Ознакомиться с порядком заключения хозяйственных договоров и методами организации хозяйственных связей в исследуемой торговой организации: - выявить перечень основных поставщиков организации, определить характер коммерческих связей с поставщиками; - исследовать принципы работы с поставщиками товаров и услуг, способы установления контактов с субъектами товарного рынка и средства делового общения, а также - методы ведения переговоров; - исследовать технологии установления контактов с потребителями товаров и услуг; - установить методы стимулирования сбыта потребительских товаров и услуг; - охарактеризовать виды договоров в торговле; - изучить организацию, порядок и сроки заключения договора-поставки, купли-продажи (контрактов, сделок, закупочных актов и др.), описать последовательность действий при заключении договоров. Представить в отчете о прохождении практики копии форм договоров. Изучить договорную переписку. Охарактеризовать виды деловых писем. Проанализировать и сформулировать выводы о соответствии ее содержания требованиям законодательных и нормативных актов. Составить схему этапов работы торговой организации с поставщиками, установить фактический порядок поставки товаров и условия их оплаты поставщикам. Привести примеры сопроводительных документов поставки товаров. Сформулировать выводы. Предложить свои методы взаимоотношений между торговой организацией и поставщиками. Исследовать материально-техническую базу анализируемой торговой организации, описать основные группы помещений. Исследовать показатели использования торговой площади	

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

	(установочная площадь, экспозиционная площадь). Описать виды планировки в торговом зале. Составить схему планировки торгового зала предприятия. Сформулировать выводы по результатам исследования. Дать заключение об эффективности использования установочной и демонстрационной площади предприятия. ***Приобретение умений принимать участие в подготовке, оформлении и проверке закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий:*** Изучить работу по оформлению и проверке закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий. Выбрать на сайте ООО «РТС–тендер» 5 закупок (коммерческих, для государственных и муниципальных нужд), в которых торговое предприятие может выступить поставщиком. Закупки следует выбирать с учетом реализуемого ассортимента товаров предприятия. Изучить по каждой выбранной закупке прилагаемую документацию, заполнить 1 (один) проект договора/ контракта от торговой организации. Результаты оформить в виде таблиц, приложить заполненный проект договора/ контракта с приложением (спецификацией). ***Приобретение навыков участия в осуществлении подготовки к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение:*** Ознакомиться и охарактеризовать торгово-сбытовую деятельность на внешнем рынке. Описать импортно-экспортные операции на внешнем рынке РФ и определить динамику показателей импорта и экспорта товаров за отчетный и за базовый периоды. Изучить законодательную основу и нормативно правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность. Кратко охарактеризовать положения Законов РФ: "О таможенном тарифе", "О валютном регулировании и контроле", "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности", Таможенного кодекса и др. международные договоры в сфере внешнеэкономической деятельности. Изучить запреты и ограничения в рамках ЕАЭС. Охарактеризовать алгоритм бизнес-процесса торгово-сбытовой деятельности на внешнем рынке. Раскрыть содержание внешнеторгового контракта, базисные условия и сроки контракта. Привести примеры документооборота внешнеторговых сделок (товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура). Сформулировать выводы. ***Приобретение умений осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту:*** Проанализировать работу органов, осуществляющих экспортный контроль, и условия перемещения через границу контролируемых товаров.	

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

	Описать методы оценки результатов осуществления внешнеторговых контрактов. Оформить претензию при нарушении договорных обязательств. Рассмотреть алгоритм организации претензионной работы. Сформулировать выводы об обеспечении эффективности организации торгово-сбытовой деятельности на внешнем рынке. ***Приобретение умений организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий:*** Проанализировать содержание торгово-технологических процессов и операций в организации, в том числе: - выявить основные этапы товародвижения из сферы производства в сферу потребления на примере организации – базы практики и составить схему торгового-технологического процесса на предприятии; - описать формы товароснабжения торгового предприятия; - составить схему каналов товародвижения основной товарной группы; - охарактеризовать уровни каналов товародвижения, раскрыть их место географической дислокации (расположения); - описать виды маршрутов завоза товаров в торговую сеть и составить схему маршрутизации; - охарактеризовать способ хранения товаров на складе предприятия – базы практики (разместить фото склада). Ознакомиться с устройством склада: составом помещений, общей и полезной складской площадью, технической оснащенностью склада, системой охраны склада, системой охраны труда и противопожарной безопасностью. Ознакомиться с товаросопроводительными документами. Составить проект делового письма поставщику при расхождении в количестве и качестве товаров и тары. Сформулировать выводы и дать предложения.	
5.	**Обработка и систематизация полученного фактического материала.** Осуществить комплексный анализ полученной информации о торговой деятельности исследуемого предприятия. Изучить и проанализировать показатели общего объема товарооборота и его структуру, показать долю товарных групп в общем объеме товарооборота и темп роста продаж в анализируемой торговой организации. Составить анализ эффективности (рентабельности продаж) деятельности исследуемой торговой организации. Результаты отразить в табличной форме. Разработать свои предложения и рекомендации на основе проведенного анализа, сравнения полученных в процессе обучения теоретических знаний с навыками, полученными в период прохождения производственной практики.	
6.	**Оформление отчетных документов о прохождении производственной практики и экспертная оценка результатов ее прохождения.** *Оформить отчет по практике в формате презентации PowerPoint*, содержащий базовую и информационно-	

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

	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