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 Рекламы
Университета «Синергия»
_____
Т.В. Ашутова

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, которую обучающемуся предстоит анализировать в период прохождения практики. | |

[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

| | | |
|---|---|---|
| | Дать общую организационную характеристику исследуемой торговой организации по плану:<br>- фирменное наименование;<br>- организационно-правовая форма;<br>- место расположения;<br>- год создания;<br>- направление коммерческой деятельности;<br>- виды экономической деятельности (ОКВЭД);<br>- форма предпринимательства (крупный, средний или малый бизнес);<br>- вид, тип, специализация по товарному профилю торговой организации.<br>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.<br>Отобразить графически организационную структуру управления торговой организацией – объекта практики.<br>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.<br>Ознакомиться с типовыми должностными обязанностями специалиста торгового дела.<br>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.**<br>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.<br>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).<br>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:<br>- провести SWOT-анализ организации-объекта практики, выявить конкурентные преимущества компании (товара, услуги);<br>- провести PEST-анализ организации-объекта прохождения практики;<br>- сделать вывод о возможности расширения деятельности организации и укрепления ее конкурентной позиции на товарном | |

**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

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

**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

| | | |
|---|---|---|
| | торгового зала предприятия.<br>Сформулировать выводы по результатам исследования. Дать заключение об эффективности использования установочной и демонстрационной площади предприятия.<br>***Приобретение умений принимать участие в подготовке, оформлении и проверке закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий:***<br>Изучить работу по оформлению и проверке закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.<br>Выбрать на сайте ООО «РТС–тендер» 5 закупок (коммерческих, для государственных и муниципальных нужд), в которых торговое предприятие может выступить поставщиком.<br>Закупки следует выбирать с учетом реализуемого ассортимента товаров предприятия.<br>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).<br><br>***Приобретение навыков участия в осуществлении подготовки к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение:***<br>Ознакомиться и охарактеризовать торгово-сбытовую деятельность на внешнем рынке.<br>Описать импортно-экспортные операции на внешнем рынке РФ и определить динамику показателей импорта и экспорта товаров за отчетный и за базовый периоды.<br>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.<br>Охарактеризовать алгоритм бизнес-процесса торгово-сбытовой деятельности на внешнем рынке.<br>Раскрыть содержание внешнеторгового контракта, базисные условия и сроки контракта.<br>Привести примеры документооборота внешнеторговых сделок (товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура).<br>Сформулировать выводы.<br><br>***Приобретение умений осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту:***<br>Проанализировать работу органов, осуществляющих экспортный контроль, и условия перемещения через границу контролируемых товаров.<br>Описать методы оценки результатов осуществления внешнеторговых контрактов. | |

**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

| | | |
|---|---|---|
| | Оформить претензию при нарушении договорных обязательств. Рассмотреть алгоритм организации претензионной работы.<br>Сформулировать выводы об обеспечении эффективности организации торгово-сбытовой деятельности на внешнем рынке.<br><br>***Приобретение умений организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий:***<br>Проанализировать содержание торгово-технологических процессов и операций в организации, в том числе:<br>- выявить основные этапы товародвижения из сферы производства в сферу потребления на примере организации – базы практики и составить схему торгового-технологического процесса на предприятии;<br>- описать формы товароснабжения торгового предприятия;<br>- составить схему каналов товародвижения основной товарной группы;<br>- охарактеризовать уровни каналов товародвижения, раскрыть их место географической дислокации (расположения);<br>- описать виды маршрутов завоза товаров в торговую сеть и составить схему маршрутизации;<br>- охарактеризовать способ хранения товаров на складе предприятия – базы практики (разместить фото склада).<br>Ознакомиться с устройством склада: составом помещений, общей и полезной складской площадью, технической оснащенностью склада, системой охраны склада, системой охраны труда и противопожарной безопасностью.<br>Ознакомиться с товаросопроводительными документами.<br>Составить проект делового письма поставщику при расхождении в количестве и качестве товаров и тары.<br>Сформулировать выводы и дать предложения. | |
| 5. | **Обработка и систематизация полученного фактического материала.**<br>Осуществить комплексный анализ полученной информации о торговой деятельности исследуемого предприятия.<br>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.<br>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.**<br>*Оформить отчет по практике в формате презентации PowerPoint*, содержащий базовую и информационно-вспомогательную информацию, согласно Приложению 1.<br>*Оформить справку*, заверенную подписью и печатью (при | |

**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

| | | |
|---|---|---|
| | наличии) ответственного лица от Профильной организации, содержащую сведения о прохождении практики.<br>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