



**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ»
INSTITUTE OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS**

Принята на заседании
Учёного совета ИМЭС
(протокол от 27 марта 2025 г. № 8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор ИМЭС Ю.И. Богомолова
27 марта 2025 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИКИ
ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА**

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Приложение 4
к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело,
направленность (профиль) «Управление продажами»

Рабочая программа практики «Торгово-технологическая практика» входит в состав основной профессиональной образовательной программы высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) «Управление продажами» и предназначена для обучающихся очно-заочной формы обучения.

1. ВИД, ТИП ПРАКТИКИ

Вид практики – производственная;

Тип практики –торгово-технологическая практика.

2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ

Цель практики:

Целями проведения торгово-технологической практики являются:

- закрепление теоретических знаний по общепрофессиональным и профильным дисциплинам;
- формирование и развитие общепрофессиональных и профессиональных компетенций, обучающихся по выбранному направлению и направленности (профилю) подготовки.

Задачи практики:

1. Сформировать умение осуществлять торгово-технологические процессы в торговом предприятии
2. Отработать умения формировать ассортимент товаров в торговом зале
3. Сформировать умения анализировать товарооборот организации применять системный подход для решения поставленных задач; определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения
4. Овладеть навыками оценки торгово-экономических процессов и явлений, применения рациональных способов решения профессиональных задач на основе анализа торговой деятельности

3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ПРАКТИКЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате прохождения данной практики у обучающегося формируются следующие компетенции

Наименование категории (группы) универсальных компетенций	Код и наименование универсальной компетенции выпускника	Код и наименование индикатора достижения универсальной компетенции	Перечень планируемых результатов прохождения практики
Производственно-технологический	ПК-1 Способен решать профессиональные задачи, находить, анализировать и оценивать информацию, необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, товароведной и(или) торгово-технологической) в целях управления торгово-экономическими системами	ПК-1.1. Использует инструменты и методы управления коммерческой и торгово-технологической деятельностью, внедряет современные технологии продаж	Знать: методы и инструменты торгово-технологической деятельности; процессы организации и планирования материально-технического обеспечения, планирование объемов закупок; современные методы и инструменты управления ассортиментом товаром торгового предприятия. Уметь: применять эффективные методы продаж в сбытовой политике организации; использовать современные технологии при анализе ассортимента торгового предприятия. Владеть: навыками организации торгово-технологических процессов на основе знания современных технологий продаж; анализа и формирования ассортимента товаров и товарных запасов торгового Предприятия.

		ПК-1.2. Осуществляет поиск, сбор и анализ информации необходимой для решения профессиональных задач по управлению торгово-экономическими системами	Знать: основные нормативно-технические документы, содержащие требования к качеству, маркировке, условиям хранения и реализации однородных групп продовольственных или (и) непродовольственных товаров; нормативно-правовые, нормативно-технические документы, товарно-сопроводительные документы, содержащие требования к товарной информации. Уметь: исследовать и анализировать информацию, полученную при оценке качества, маркировки, условий хранения и реализации однородных групп продовольственных или (и) непродовольственных товаров в целях управления торгово-экономическими системами; изучать, обобщать и анализировать товарную информацию, оценивать соответствие товарной информации, требованиям, предъявляемым к ней для решения профессиональных задач. Владеть: навыками оценки соответствие товарной информации установленным требованиям и работать с базами информационных ресурсов товарной информации с применением информационно-коммуникационных технологий с целью управления торгово-экономическими процессами в торговле
--	--	---	---

		ПК-1.3. Определяет и решает профессиональные задачи в области коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической деятельности	Знать: функции управления сбытом и организации торговли на основе заключения договоров основные понятия, цели, задачи, принципы формирования торгового ассортимента товаров; основные требования к качеству, маркировке, условиям хранения и показатели качества однородных групп продовольственных (непродовольственных) товаров при решении профессиональных задач в области коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической деятельности. Уметь: осуществлять поиск, выявлять и оценивать эффективность каналов распределения товарных потоков при решении профессиональных задач; решать профессиональные задачи по совершенствованию и управлению ассортиментом товаров; устанавливать соответствие содержания маркировки и потребительских свойств продовольственных товаров установленным требованиям при решении профессиональных задач. Владеть: навыками планирования графика поставок, формирования оптимального ассортимента и оценки объема продаж в целях управления торгово-технологическими процессами торговой организации; в решении профессиональных задач, используя аналитические методы для оценки основных показателей ассортимента торгового предприятия
--	--	---	--

		ПК-1.4. Анализирует и оценивает ресурсный потенциал в целях управления торгово-экономическими системами	Знать: совокупность ресурсов торговли, методы и формы продаж, ресурсный потенциал, этапы и содержание торгово-технологических процессов и операций. Уметь: обобщать и системно анализировать ресурсный потенциал торгово-экономической системы; анализировать тенденции развития торгового дела с целью эффективного осуществления торгово-экономических процессов. Владеть: навыками оценки товарооборота как результата управления продажами; оценки экономических показателей торговли.
	ПК-2 Способен осуществлять организацию и управление процессами и операциями на основе внедрения новых технологических решений в практику работы торговых предприятий	2.1. Использует новые технологические решения при организации и управлении процессами и операциями в розничных торговых предприятиях	Знать: основы технологии и проектирования торговых предприятий, их классификацию; новые технологические решения при управлении процессами торгового предприятия – основные этапы и содержание торгово-технологического процесса в предприятиях розничной торговли. Уметь: применять передовые технологические решения в процессе управления торгово-технологическими процессам розничной торговой сети; идентифицировать основные виды, типы, методы торговли и принципы функционирования торговых организаций при организации и управлении торгово-экономическими процессам и операциями в розничных торговых предприятиях

		2.2. Анализирует и оценивает возможность применения новых технологических решений в практику работы торговых предприятий	Знать: этапы организации и проектирования торговых предприятий с применением технической документации в целях обеспечения торгово-технологического процесса виды торговых зданий и технологических планировок торгового зала; организационно-управленческие аспекты торгово-технологического процесса в розничных торговых сетях Уметь: выявлять факторы, влияющие на организацию и размещение торговых предприятий разных форматов; применять франчайзинг как современный инструмент управления торгово-технологическими процессами в розничных торговых сетях Владеть: навыками применения новых технологических решений при определении размера торговых площадей и выборе торгового оборудования в соответствии с форматом торгового предприятия; анализа и оценки результатов управления системой закупок и продаж в розничных торговых сетях
--	--	---	--

		2.3. Предлагает и использует современные способы управления системой закупок и продаж товаров	Знать: ресурсы и материально-техническую базу торговли, классификацию торгового оборудования современные методы закупок и приемы продаж товаров на потребительском рынке; сущность и содержание основных технологических этапов процесса продажи, принципы реализации сбытовой политики в торговле Уметь: управлять технологиями продаж на всех этапах товародвижения выявлять содержание процессов закупки и современных методов продажи товаров, применять методику ABC анализа, формировать ассортиментную матрицу продаж. Владеть: навыками эффективного взаимодействия с контрагентами и покупателями; ведения переговоров и заключения договоров поставки, документального оформления товарно-транспортных документов, применять управленческие решения по результатам ABC и XYZ анализа в торговом предприятии
--	--	--	---

	ПК-3 Способен анализировать спрос покупателей и разрабатывать мероприятия по стимулированию продаж на основе применения знаний о методах и технологиях продвижения товаров в торговых системах	3.1. Использует современные методы исследования и оценки покупательского спроса и поведения потребителей	Знать: способы выявления потребностей покупателей для стимулирования продаж; способы выявления потребностей покупателей товаров, модели анализа, факторы и теории потребительского поведения. Уметь: стимулировать продажи товаров при помощи ценовых и неценовых методов; применять факторы влияния внутренней среды на поведение потребителей, анализировать и прогнозировать спрос потребителей. Владеть: навыками прогнозирования показателей конъюнктуры товарного рынка; формирования спроса потребителей
		3.2. Анализирует и определяет мероприятия по стимулированию продаж и мотивации покупателей	Знать: направления и цели мероприятий по стимулированию продаж, этапы процесса принятия потребителем решения о покупке товара. Уметь: применять неценовые приемы стимулирования продаж; моделировать процессы поведения потребителей, решать профессиональные задачи в области развития программ лояльности для потребителей Владеть: навыками мотивации покупателей и оценки эффективности методов стимулирования продаж; применения стратегий убеждения и мотивации потребителей для стимулирования поведения потребителей
		3.3. Использует современные методы и технологии продвижения товаров в торговых системах	Знать: современные методы управления ассортиментом и продвижения товаров Уметь: осуществлять методы стимулирования продаж в торговле. Владеть: навыком применения методов продвижения товаров к покупателю

4. УКАЗАНИЕ МЕСТА ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Программа производственной (торгово-технологической) практики относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, Блока 2 «Практика»

Производственная практика проводится на 2 курсе в 4 семестре, на 3 курсе в 6 семестре, на 4 курсе в 8 семестре., на 5 курсе в 9 семестре.

5. ОБЪЕМ ПРАКТИКИ В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА НЕДЕЛЬ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ

Практика, организованна в форме практической подготовки, включает в себя консультации, которые предусматривают передачу учебной информации обучающимся, необходимой для последующего выполнения работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью и самостоятельную работу.

Общая трудоемкость практики составляет 45 зачетных единиц, 1620 ак. часов, 30 недель (в т.ч контактная работа - 8 ак.ч., самостоятельная работа – 1612 ак.ч)

4 семестр: контактная работа (консультация) - 2 ак.ч., самостоятельная работа – 322 ак.ч.,

6 семестр: контактная работа (консультация) – 2 ак.ч., самостоятельная работа – 322 ак.ч.,

8 семестр: контактная работа (консультация) – 2 ак.ч., самостоятельная работа – 322 ак.ч.

9 семестр: контактная работа (консультация) – 2 ак.ч., самостоятельная работа – 646 ак.ч

№ п/п	Раздел (этап) практики	Недели
1	Организационный этап	Первая неделя (первый день)
2	Основной этап	Первая - восемнадцатая неделя
3	Заключительный этап	Тридцатая неделя (последний день)

6. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ ПО ЭТАПАМ (РАЗДЕЛАМ)

Этап, раздел практики	Формируемая компетенция и ИДК	Содержание
Организационный	ПК-1.1	1. Инструктаж по технике безопасности; 2. Разработка индивидуального задания и рабочего графика (плана) 3. Поиск и обобщение коммерческой информации о приемах и методах торгово-экономических процессов в сфере торговли

Основной	ПК -1.1., ПК -1.2 ПК -1.3 ПК – 1.4 ПК- 2.1, ПК 2.2, ПК-2.3 ПК 3.1.-3.3.	1. Сбор обработка и систематизация практического материала для выполнения задания по практике; 2. Анализ и оценка торгово- экономических процессов и явлений на основе собранных материалов, проведение расчетов, составление графиков, диаграмм; 3. Представление руководителю собранных материалов; 4. Выполнение производственных заданий; 5. Участие в решении конкретных профессиональных задач; 6. Обсуждение с руководителем проделанной части работы
Заключительный	ПК 2.1-2.3. ПК -3.1, ПК – 3.2, ПК-3.3	1.Выработка на основе проведенного исследования выводов и предложений; 2. Подготовка отчетной документации по итогам практики; 3. Оформление отчета по практике в соответствии с требованиями; 4.Сдача отчета о практике на кафедру; 5. Защита отчета.

7. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ

По окончании практики обучающиеся должны предоставить в личный кабинет ЭИОС руководителю практики следующую отчетную документацию:

- титульный лист отчета (с электронной подписью обучающегося и подписью, печатью (при наличии) ответственного лица от Профильной организации);
- отчет о прохождении практики (развернутые ответы обучающегося на кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам ее прохождения);
- справку, заверенную подписью и печатью (при наличии) ответственного лица от Профильной организации, содержащую сведения о прохождении практики.

8. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И РЕСУРСОВ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

8.1 Основная литература

1. Гутникова, О. Н. Организация и технология торговой деятельности : учебник для вузов / О. Н. Гутникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 250 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-20932-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/559014>
2. Левкин, Г. Г. Организация торговой деятельности : учебник и практикум для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 157 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17373-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/568655>

8.2. Дополнительная литература

1. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 394 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16955-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/560260>
2. Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли : учебник для вузов / А. М. Магомедов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 286 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16833-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/564019>
3. Каменева, С. Е. Организация коммерческой деятельности в сфере услуг : учебник для вузов / С. Е. Каменева. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 76 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15300-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/568289>

9. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ:

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

1. <http://biblioclub.ru> – ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
2. <https://urait.ru> – ЭБС «Образовательная платформа Юрайт»
3. https://elibrary.ru/org_titles.asp?orgsid=14364 – научная электронная библиотека (НЭБ) «eLIBRARY.RU»
4. <https://student2.consultant.ru/> – онлайн-версия КонсультантПлюс: Студент информационной справочной системы «КонсультантПлюс»

10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ:

Практика в форме практической подготовки проходит в организации: Общество с ограниченной ответственностью «ГИПЕРГЛОБУС».

Отдел закупок, оснащенный оборудованием и техническими средствами:

- офисные столы – 8 шт.;
- стол для переговоров – 1 шт.;
- стулья – 18 шт.;
- моноблоки с установленным программным обеспечением – 6 шт.;
- ноутбуки с установленным программным обеспечением – 6 шт.;
- клавиатуры – 6 шт.;
- компьютерные мыши – 12 шт.;
- доска магнитно-маркерная флипчарт – 1 шт.;
- МФУ – 1 шт.

Лицензионное программное обеспечение:

- Windows (зарубежное, возмездное);
- MS Office (зарубежное, возмездное);
- Adobe Acrobat Reader (зарубежное, свободно распространяемое);
- 7-zip – архиватор.

Помещение № 113 для самостоятельной работы обучающихся, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (в том числе, адаптированная аудитория для лиц с ОВЗ), оснащенное оборудованием и техническими средствами обучения:

- столы (включая стол преподавателя) – 6 шт.;
- стулья (включая стул преподавателя) – 6 шт.;
- ноутбуки с установленным программным обеспечением, с выходом в сеть «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду института – 6 шт.;

- компьютерные мыши – 6 шт.;
- колонки – 2 шт.;
- проектор – 1 шт.;
- экран – 1 шт.;
- МФУ – 1 шт.;
- телевизор – 1 шт.;
- доска маркерная – 1 шт.;
- шкаф для хранения оборудования – 1 шт.

Лицензионное программное обеспечение:

- Windows (зарубежное, возмездное);
- MS Office (зарубежное, возмездное);
- Adobe Acrobat Reader (зарубежное, свободно распространяемое);
- КонсультантПлюс: «КонсультантПлюс: Студент» (российское, свободно распространяемое);
- 7-zip – архиватор (зарубежное, свободно распространяемое);
- Comodo Internet Security (зарубежное, свободно распространяемое);
- графический редактор GIMP (зарубежное, свободно распространяемое);
- Planner 5D (российское, свободно распространяемое);
- Sweet Home 3D (зарубежное, свободно распространяемое);
- Дизайн Интерьера 3D (российское, свободно распространяемое).

Аудитория расположена на 1 этаже, имеет расширенный дверной проём (не менее 900 мм), оснащенный контрастной лентой для обеспечения безопасности передвижения маломобильных и слабовидящих лиц, перед входом и внутри аудитории предусмотрена зона для разворота кресла-коляски; перед входом установлено контрастное тактильное напольное покрытие, наименование аудитории («Адаптированная аудитория для лиц с ОВЗ») и номер («113») продублировано шрифтом Брайля на дверных табличках контрастного цвета.

11. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ ЛИЦ С ОВЗ

Прохождение практики инвалидами и обучающимися с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах. Предполагаются специальные условия для получения образования обучающимися с ограниченными возможностями здоровья.

Профессорско-педагогический состав знакомится с психолого-физиологическими особенностями обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, индивидуальными программами реабилитации инвалидов (при наличии). При необходимости осуществляется дополнительная поддержка преподавания тьюторами, психологами, социальными работниками, прошедшими подготовку ассистентами.

В соответствии с методическими рекомендациями Минобрнауки РФ (утв. 8 апреля 2014 г. N АК-44/05вн) предполагается использовать социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Подбор и разработка учебных материалов производятся с учетом предоставления материала в различных формах: аудиальной, визуальной, с использованием специальных технических средств и информационных систем.

Выбор мест прохождения практик для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья с учетом требований их доступности для данных обучающихся.

При определении мест прохождения практик для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья учитываются рекомендации медико-социальной экспертизы, отраженные в индивидуальной программе реабилитации инвалида, относительно рекомендованных условий и видов труда. При необходимости для прохождения практик создаются специальные рабочие места в соответствии с характером нарушений, а также с учетом профессионального вида деятельности и характера труда, выполняемых студентом-инвалидом трудовых функций. Материально-техническое обеспечение предусматривает приспособление помещений к нуждам инвалидов и лиц с ОВЗ.

Форма проведения аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей. Для студентов с ОВЗ предусматривается доступная форма предоставления заданий оценочных средств, а именно:

- в печатной или электронной форме (для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата);
- в печатной форме или электронной форме с увеличенным шрифтом и контрастностью (для лиц с нарушениями слуха, речи, зрения);
- методом чтения ассистентом задания вслух (для лиц с нарушениями зрения).

Студентам с инвалидностью увеличивается время на подготовку ответов на вопросы. Для таких студентов предусматривается доступная форма предоставления ответов на задания, а именно:

- письменно на бумаге или набором ответов на компьютере (для лиц с нарушениями слуха, речи);
- выбором ответа из возможных вариантов с использованием услуг ассистента (для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата);
- устно (для лиц с нарушениями зрения, опорно-двигательного аппарата).

При необходимости для обучающихся с инвалидностью процедура оценивания результатов обучения может проводиться в несколько этапов.

12. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Промежуточная аттестация по практике проводится в форме зачета.

Оценка по практике формируется на основе:

Отчет по практике:

– 90-100 – выставляется, если обучающийся выполнил индивидуальный план работы практики:

- осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования;
- в период прохождения практики выполнил спектр функций, которые в полной мере соответствуют области профессиональной деятельности;
- во время защиты свободно, исчерпывающе и аргументированно ответил на все вопросы по существу;
- правильно оформил отчет о прохождении практики;
- имеет положительную характеристику по освоению компетенций в период прохождения практики от Организации;

– 65-89 – выставляется, если обучающийся выполнил индивидуальный план работы по производственной практике;

- осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования;

- в период прохождения практики выполнил спектр функций, которые в основном соответствуют области профессиональной деятельности;
 - во время защиты исчерпывающе ответил на все вопросы по существу, согласно;
 - оформил отчет о прохождении практики с незначительными недостатками;
 - имеет положительную характеристику по освоению профессиональных компетенций в период прохождения практики от Организации;
 - 45-64 – выставляется, если обучающийся выполнил индивидуальный план работы по практике не в полном объеме:
 - не в полной мере осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования;
 - в период прохождения практики выполнил спектр функций, которые частично соответствуют области профессиональной деятельности;
 - во время защиты ответил на вопросы по существу без должной аргументации;
 - оформил отчет о прохождении практики с недостатками;
 - имеет характеристику по освоению профессиональных компетенций в период прохождения практики от Организации с указанием отдельных недостатков;
 - 0-44 – выставляется, если обучающийся не выполнил индивидуальный план работы по практике;
 - не осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования;
 - в период прохождения практики выполнил спектр функций, которые не соответствуют области профессиональной деятельности;
 - во время защиты не ответил на заданные вопросы или ответил неверно, не по существу;
 - неправильно оформил отчет о прохождении практики;
 - имеет отрицательную характеристику по освоению профессиональных компетенций в период прохождения практики от Организации;
 - имеет отрицательное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.
- Итоговая оценка:
 Зачтено -50-100
 Не зачтено - 49-0.

Типовые задания для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по производственной практике (торгово-технологической практике)

1. Охарактеризуйте место практики, опишите инфраструктуру и зону обслуживания покупателей
2. Назовите функции торговли в целом и функции, которые Вы выполняли.
3. Какие факторы макроэкономической и окружающей среды влияют на развитие предприятия – базы практики. Обоснуйте ответ
4. Назовите тенденции развития отрасли торговли, опираясь на положение предприятия – базы практики
5. Каковы закономерности товарного предложения в данном магазине
6. Дайте характеристику документации, с которой Вам приходилось работать
7. Назовите задачи и функции торговли
8. Какие формы обслуживания применяются в данном предприятии?
9. Каково Ваше участие в формировании товарного ассортимента
10. Какой закон регулирует торговую деятельность в РФ?
11. В каких случаях используется книга предложений. Место ее расположения
12. Опишите современное состояние материально-технической базы предприятия.

13. С каким торговым оборудованием Вы работали.
14. С какими поставщиками работает данное предприятия
15. Назовите источники информации о спросе покупателей
- 16 Охарактеризуйте кадры торговли, дайте характеристику. Назовите методы стимулирования труда и мотивации торгового персонала.

Лист прохождения инструктажей

Вид инструктажа	Студент (подпись, ФИО)	Ответственное лицо от Профильной организации (подпись, ФИО)
Инструктаж по технике безопасности проведен «___»_____ 20__г.		
Инструктаж по пожарной безопасности проведен «___»_____ 20__г.		
С требованиями охраны труда ознакомлен «___»_____ 20__г.		
С правилами ВТР ознакомлен «___»_____ 20__г.		
С правилами санитарно-эпидемиологических и гигиенических нормативов ознакомлен «___»_____ 20__г.		
С режимом конфиденциальности ознакомлен «___»_____ 20__г.		

Характеристика на обучающегося, проходившего практику в форме практической подготовки

(Ф.И.О. обучающегося)

студент _____ курса _____ формы обучения _____

очной/очно-заочной/заочной

Автономной некоммерческой организации высшего образования «Институт международных экономических связей», обучающийся по направлению подготовки _____

в период с _____ проходил _____ практику _____

(учебную, производственную)

в _____

(полное наименование организации)

именуемый(ое) далее «Профильная организация».

Ответственным лицом Профильной организации назначен работник, соответствующий требованиям трудового законодательства Российской Федерации о допуске к педагогической деятельности, которое обеспечивает организацию практической подготовки обучающихся

(ФИО и должность ответственного лица Профильной организации)

Обучающемуся предоставлены оборудование и технические средства обучения в объеме, позволяющем выполнить задания, связанные с будущей профессиональной деятельностью и рабочее место в _____

(указать структурное подразделение Профильной организации)

За время прохождения практики обучающийся _____

(успешно выполнил / в целом выполнил / выполнил с затруднениями / не выполнил)

утвержденные виды заданий, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

С обучающимся проведен инструктаж по ознакомлению с правилами пожарной безопасности, охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов, режима конфиденциальности, а также правилами внутреннего трудового распорядка Профильной организации.

При прохождении практики проявил себя:

(оценка отношения к выполнению заданий)

(реализации умений и навыков)

(достижения и/или недостатки в работе)

(уровень освоения профессиональных компетенций в период прохождения практики)

(ФИО ответственного лица Профильной организации)

(подпись)

(дата)



**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ»
INSTITUTE OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS**

**ОТЧЕТ
о прохождении Производственной практики. Торгово-технологической практики**

период прохождения практики

Выполнил студент _____ курса _____ формы обучения

обучающийся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело

Направленность / профиль «Управление продажами»

(ФИО)

Подпись студента: _____

Дата сдачи отчета: _____

Оценка за практику:

(ФИО руководителя по практической подготовке от ИМЭС)

(подпись)

(дата)