

# Производственная практика

Коммерция, 3 курс

# Цели практики

- 1) закрепление теоретических знаний, полученных при изучении базовых дисциплин;
- 2) формирование первичных профессиональных умений и навыков по избранной специальности;
- 3) приобретение практических навыков в будущей профессиональной деятельности.

# Задачи практики

1. Ознакомление с организацией, в которой проходит практика, с целью формирования общего представления об организационной структуре и деятельности организации.
2. Изучение процесса организации производственной и коммерческой деятельности.
3. Изучение показателей, характеризующих эффективность коммерческой деятельности организации.
4. Приобретение навыков работы с реальными документами, справочными, нормативными и законодательными материалами.
5. Формирование у обучающихся профессиональных компетенций, приобретение практического опыта выполнения работ, связанных с профессиональной деятельностью.

**Продолжительность практики - всего 7 недель, 252 часа.**

**Местом прохождения производственной практики могут быть предприятия (организации) и учреждения различных форм собственности и правового статуса, осуществляющие коммерческую деятельность:**  
индивидуальные предприятия, хозяйственные и акционерные общества, объединения, ассоциации, концерны, холдинги, финансово-промышленные группы и т.д.

# **Отчетная документация студента по результатам практики**

- 1) дневник практики,
- 2) отчет по практике.

# Тематический план производственной практики

Коды формируемых компетенций	Наименование профессионального модуля	Объем времени, отведенный на практику (в неделях, часах)
1 этап		
ПК 2.1, 2.2, 2.3, 2.4, ПК 2.1, 2.2, 2.3, 2.4,2.5, 2.6, 2.7, 2.8, 2.9 ОК 1,2,3,4,6,7,10,12	Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	2 нед. 72 час
ПК 3.1, 3.2, 3.3, 3.4, 3.5, 3.6, 3.7, 3.8	Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров	1 нед. 36 час. Итого 3 нед. 108 час.
2 этап		
ПК 1.1, 1.2, 1.3, 1.4, 1.5, 1.6, 1.7, 1.8, 1.9, 1.10 ОК 1,2,3,4,6,7	Организация и управление торговой-сбытовой деятельностью	4 нед. 144 час Итого 4 нед. 144 час
		Всего 7 нед. 252 час.

## **Характеристика деятельности студентов по реализации задач практики**

- 1) изучает и анализирует основные этапы договорной работы;
- 2) изучает содержание работ по закупке товаров: выявляет и анализирует источники закупки товаров, определяет спрос покупателей, участвует в формировании и предоставлении заказов поставщикам или заключении с ними договоров, осуществлении контроля за поставками и ведением претензионной работы, стимулировании сбыта;
- 3) знакомится с управлением товарными запасами: информацией о состоянии товарных запасов, использовании её для правильного определения объема закупок;
- 4) принимает участие в организации доставки товаров от поставщика (или отгрузки товарополучателю) и знакомится с транспортно-экспедиционными операциями на этапах отправления и приемки товаров, при доставке их автомобильным и железнодорожным транспортом;

## **Характеристика деятельности студентов по реализации задач практики**

- 5) знакомится с организационной структурой склада и функциями его работников, комплексов операций, связанных с подготовкой к приемке и приемкой товаров, размещением их на хранение, организацией хранения и подготовкой к отпуску покупателям; изучает организационно-экономические принципы хранения;
- 6) выполняет в качестве дублёра следующие операции: приемку товаров на складе (в магазине), проверку товаров по количеству и качеству, оформление приемно-сдаточных документов, регистрацию принятых товаров;
- 7) изучает принципы хранения товаров в магазине: планирование складской площади, размещение товаров, обеспечение их безопасности, организацию учета и отпуска товаров со склада, применение подъемно-транспортного оборудования;
- 8) изучает организацию работ по продажам товаров методами, существующими на предприятии и способствующим увеличению товарооборота и прибыли; изучает экономические, технологические и социальные показатели, характеризующие продажи товаров, работу по их стимулированию; знакомится с оформлением документов и учетом товаров в процессе продажи.



При прохождении практики студенту-практиканту необходимо учитывать особенности коммерческой деятельности конкретного предприятия (организации), т. к. от этого будет зависеть содержание и структура материалов отчета.

## Форма отчетности

1. Аттестация учебной и производственной практики (дифференцированный зачет) проводится в форме публичной защиты отчета по практике.
2. К дифференцированному зачету допускаются обучающиеся, выполнившие требования программы учебной, производственной практики и предоставившие полный пакет отчетных документов:
  - дневник практики,
  - отчет по практике,
  - отзыв-характеристику.

# Примерная структура и объем отчета по практике

№ п/п	Структурные элементы	Количество страниц
	Титульный лист	1
	Содержание	1
	Введение	1-3
	Аналитический раздел (первая часть)	10-15
	Рекомендательный раздел (вторая часть)	5-10
	Заключение	2-3
	Библиографический список	1-2
	Приложения	Не ограничено
	Итого:	30-40 (без приложений)

## **Структура отчета и порядок его составления**

1. Отчет студента о прохождении практики должен иметь четкое построение, логическую последовательность и конкретность изложения материала, убедительность аргументации, доказательность выводов и обоснованность рекомендаций.
2. Обеспечивая защиту информации, студентам не следует приводить в отчете сведения, относящиеся к разделу коммерческой тайны предприятия.
3. Примерный объем отчета по учебной практике должен составлять 10-15 страниц, по производственной практике – 30-40 страниц.

# **Итоговая оценка студенту за практику выводится с учетом следующих факторов:**

- активность студента, проявленные им профессиональные качества и творческие способности;**
- качество и уровень выполнения отчета о прохождении производственной практики;**
- качество презентации;**
- защита результатов практики.**