

Государственное профессиональное образовательное учреждение
Ярославской области
Ярославский торгово-экономический колледж

УТВЕРЖДАЮ
Зав. практикой ГПОУ ЯО
Ярославский торгово-
экономический колледж
О.С. Смирнова
«24» августа 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
ПМ.02 Организация и проведение экономической и
маркетинговой деятельности

программы подготовки специалистов среднего звена

Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Базовый уровень подготовки

г.Ярославль, 2021

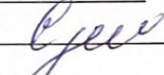
ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ
ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

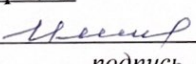
Специальность: 38.02.04 Коммерция (по отраслям)
Профессиональный модуль: ПМ.02 Организация и проведение
экономической и маркетинговой деятельности
Форма обучения: очная

Исполнитель:

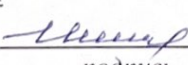
Мастер производственного
обучения ГПОУ ЯО ЯТЭК  Я.О.Тимофеева 24.08.2021
должность подпись расшифровка подписи дата

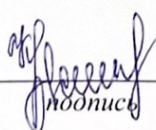
СОГЛАСОВАНО:

Зав.практикой ГПОУ ЯО
ЯТЭК  О.С.Смирнова 24.08.2021
должность подпись расшифровка подписи дата

Председатель предметно-
цикловой комиссии
специальностей коммерция
и товароведения  М.Г.Ильина 24.08.2021
должность подпись расшифровка подписи дата

Рецензент:

Преподаватель высшей
категории ЯТЭК  М.Г.Ильина 24.08.2021
должность подпись расшифровка подписи дата

Специалист
отдела персонала
ООО «Лента»  К.В.Смирнова 24.08.2021
должность подпись расшифровка подписи дата

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	8
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	12
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ.	15

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена ГПОУ ЯО Ярославский торгово-экономический колледж по специальности 38.02.04 «Коммерция» базового уровня подготовки, разработанной в соответствии с ФГОС СПО третьего поколения в части освоения основных видов профессиональной деятельности (ВПД): «Организация и проведение экономической маркетинговой деятельности» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

Рабочая программа учебной практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области торговли.

Рабочая программа составлена для очной формы обучения

1.2. Цели и задачи учебной практики – требования к результатам освоения практики:

Цель рабочей программы учебной практики – формирование у обучающихся общих и профессиональных компетенций, необходимых для выполнения работ по специальности «Коммерция» обучение трудовым приемам, операциям, приобретение практического опыта работы для освоения соответствующей специальности.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе прохождения учебной практики должен:

иметь практический опыт:

1. оформления финансовых документов и отчетов;
2. проведения денежных расчетов;
3. расчета основных налогов;
4. анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;
5. выявления потребностей (спроса) на товары;
6. реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
7. участия в проведении рекламных акций и компаний, других маркетинговых коммуникаций;
8. анализа маркетинговой среды организации;

уметь:

1. составлять финансовые документы и отчеты;
2. осуществлять денежные расчеты;
3. пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;
4. рассчитывать основные налоги;
5. анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
6. применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;
7. выявлять, формировать и удовлетворять потребности;

8. обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
9. проводить маркетинговые исследования рынка;
10. оценивать конкурентоспособность товаров.

1.3. Количество часов на освоение программы учебной практики - 72 часа

1.4. Место и время проведения учебной практики

Местом прохождения учебной практики являются организации и учреждения различных форм собственности и правового статуса, осуществляющие коммерческую деятельность.

Время прохождения учебной практики определяется графиком учебного процесса и расписанием занятий.

Продолжительность рабочего дня обучающихся при прохождении учебной практики – 6 часов и не более 36 академических часов в неделю.

На обучающихся, проходящих учебную практику на базах практической подготовки, распространяются правила охраны труда и правила внутреннего трудового распорядка, действующие на базе практической подготовки.

1.5. Отчетная документация:

В период прохождения учебной практики обучающиеся ведут дневник по практике.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения учебной практики профессионального модуля является овладение обучающимися видами профессиональной деятельности (ВПД), в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями

Код	Наименование результата обучения
ПК 2.1	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение-организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных документов с использованием автоматизированных систем.
ПК2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 2.9	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 10.	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.02

3.1. Тематический план учебной практики ПМ.02

Код ПК	Код и наименование профессиональных модулей	Кол - во часов по ПМ	Наименования тем учебной практики	Количество часов по темам
ПК 2.1.- ПК 2.9.	ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	72 час	<p>Тема 1. Ознакомление с финансами предприятия (финансовыми ресурсами предприятия, основными и оборотными средствами предприятия).</p> <p>Тема 2. Проведение денежных расчетов с покупателями</p> <p>Тема 3. Ознакомление с налогами и налогообложением предприятия (НДС, налогов по итогам налогового периода).</p> <p>Тема 4. Расчет основных налогов</p> <p>Тема 5. Ознакомление с финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.</p> <p>Тема 6. Ознакомление с маркетинговой деятельностью предприятия</p> <p>Тема 7. Выявление потребностей (спроса) на товары и соответствующих типов маркетинга</p> <p>Тема 8. Реализация маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка</p> <p>Тема 9 Ознакомление с рекламной деятельностью предприятия</p> <p>Тема 10. Участие в проведении рекламных акций, компаний, проводимых в организации</p> <p>Тема 11. Анализ маркетинговой среды организации</p> <p>Всего часов</p>	<p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>12</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>72</p>

3.2 Содержание учебной практики профессионального модуля ПМ.02

№ п/п	Тема	Время	Виды и содержание работ	Коды компетенций		ПО, У
				ОК	ПК	
1.	Ознакомление с финансами предприятия (финансовыми ресурсами предприятия, основными и оборотными средствами предприятия).	1 д 6ч	<p>Ознакомление с финансами предприятия, их назначением, структурой</p> <p>--Ознакомление с финансовыми ресурсами предприятия: понятием, назначением, их характеристикой.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Определение источники формирования финансовых ресурсов на основе финансовых документов предприятия; - Выявление собственные и заёмные средства (капитал) предприятия на основе финансовых документов; <p>Ознакомление с основными и оборотными средствами предприятия: понятием, классификацией, структурой и источниками формирования. Ознакомление с нематериальными активами предприятия.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Определение основных и оборотных средств предприятия, источники их формирования на основе финансовых документов предприятия; - Расчет показателей эффективности использования основных и оборотных средств на основе финансовых документов предприятия; - Расчет потребности предприятия в оборотных средствах; - Определение нематериальные активы предприятия. 	ОК 4	ПК2.1 ПК2.3	ПО1 У1
		4час		ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 7	ПО У2	
2.	Проведение денежных расчетов с покупателями	1 д 6ч	<p>Проведение денежных расчетов с покупателями и подсчет денежной выручки за день</p> <ul style="list-style-type: none"> - Распознавание признаков платежеспособности билетов банка России и государственных казначейских билетов; - Проверка денежных средств на аппаратах проверки подлинности банкнот; - Подсчет денежной выручки за день; 	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 7	ПК 2.3 ПК2.9	ПО У2
		6час		ОК 4. ОК12	ПО3 У3 У4	
3.	Ознакомление с налогами и налогообложением предприятия (НДС, налогов по итогам налогового периода).	1 д 6ч	<p>Ознакомление с основными законодательными документами о налогах и сборах и налоговой декларацией как формой налоговой отчетности.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Определение налоговых обязательств предприятия в соответствии с Налоговым кодексом; - Заполнение налоговых деклараций как форму налоговой отчетности; 	ОК 4. ОК12	ПК2.3 ПК2.4	ПО3 У3 У4
		6час				

4.	Расчет основных налогов	1дбч	6час	Составление перечня налогов и расчет основных налогов предприятия – Составление перечня налогов, уплачиваемых организацией; – Расчет основных налогов организации;	ОК1. ОК4. ОК12	ПК2.3 ПК2.9	ПО3 У3 У4
5.	Ознакомление с финансово-хозяйственной деятельностью предприятия	2д 12час	3час	Составление и анализ экономических показателей работы организации. – Составление перечня показателей финансово-хозяйственной деятельности; – Выявление и определение наиболее значимых экономических показателей работы организации;	ОК2	ПК2.9	ПО4 У5,6
			3час	Ознакомление с показателями розничного товароборота – Определение показателей товароборота; – Сравнение показателей товароборота по плану и фактически, используя методы статистики.			
			3час	Ознакомление с анализом трудовых ресурсов – Определение количественного и качественного состава трудовых ресурсов.			
			3час	Анализ динамики показателей ФХД за 6 и 12 месяцев текущего года с последующим оформлением результатов			
			3час	Ознакомление со структурой маркетинговой деятельности: предприятия – Составление организационной структуры маркетинговой службы предприятия и должностные инструкции специалистов по маркетингу.			
6.	Ознакомление с маркетинговой деятельностью предприятия	1д бч	3час	Ознакомление с объектами и субъектами маркетинговой деятельности. – Определение основных видов потребностей предприятия и средств их удовлетворения; – Определение основных участников маркетинговой деятельности на предприятиях торговли.	ОК1. ОК2. ОК4.	ПК26 ПК27 ПК28 ПК2.9	ПО6 У7,8
7.	Выявление потребностей (спроса) на товары и соответствующих типов маркетинга	1дбч	6 час	Выявление потребностей потребителей и проведение опроса для определения потребительских предпочтений – Определить виды и методы изучения покупательского спроса на предприятии; – Определить вид и характер спроса на товары разных поставщиков, относящихся к одному виду (не менее 10 товаров); – Анализировать факторы, влияющие на спрос; – Проводить опрос потребителей для выявления предпочтений разных товаров.	ОК1. ОК2. ОК3. ОК4. ОК7	ПК2.5	ПО5 У7,8
			6 час	Ознакомление со сбытовой политикой организации и проведение мероприятий по			
			6 час	Ознакомление со сбытовой политикой организации и проведение мероприятий по			
			6 час	Ознакомление со сбытовой политикой организации и проведение мероприятий по			
8.	Реализация	1д бч	.6 час	Ознакомление со сбытовой политикой организации и проведение мероприятий по	ОК1.	ПК2.6	ПО6

	маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка			стимулированию сбыта – Анализ сбытовой политики организации и каналы распределения; – Расчет цены реализации с учетом торговой наценки на конкретные виды товаров; – Реализация мероприятий по стимулированию потребителей.	ОК2. ОК3. ОК4	ПК2.7 ПК2.8	У7,8
9	Ознакомление с рекламной деятельностью предприятия	1д 6ч	6 час	Ознакомление с основными видами и средствами рекламы. – Определение средств распространения рекламы для предприятия; – Составление рекламных текстов (для почтовой рекламы, для газеты, радио, для оформления витрины, выставочного стенда) – Анализ размещения рекламных средств и носителей по конкретному торговому предприятию в области внутренней и внешней рекламы	ОК2. ОК12	ПК28.	ПО7 У9
10.	Участие в проведении рекламных акций, компаний, проводимых в организации	1д 6ч	6час	Участие в рекламных акциях, компаниях организации для продвижения товаров. – Составление проекта рекламных акций; – Участие в проведении рекламных акций и компаний; – Участие в организации рекламы в местах продаж; – Консультировать покупателей для продвижения товаров; – Обосновывать целесообразность выбора и применения маркетинговых коммуникаций.	ОК1. ОК2. ОК3. ОК4.	ПК2.6 ПК2.7 ПК2.8	ПО7 У9
11.	Анализ маркетинговой среды организации	1д 6ч	6час	Анализ внешней и внутренней маркетинговой среды организации. – Определение микро- и макросреды маркетинга и анализирующую среду организации; – Анализ конкурентной среды организации (выявление организаций конкурентов, их количества, определение перечня преимуществ организации и её конкурентов); – Оценка конкурентоспособности товаров по объемам продаж, а также по потребительским и экономическим показателям.	ОК1. ОК2. ОК3. ОК4. ОК7. ОК10	ПК2.6 ПК2.7 ПК2.5	ПО8 У9, У10
	Итого:	72 час					

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы учебной практики предусматривает наличие торговых организаций разных форм собственности, с которыми заключены договора на долгосрочной основе.

Торговые организации оснащены современным торгово-технологическим оборудованием и инвентарем, ассортиментом товаров различных товарных групп, комплектом нормативно-технической документации, комплектом учебно-методической документации (каталоги, схемы, плакаты и др.)

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень нормативно-правовых документов, учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы при изучении раздела Основные источники

Нормативно - техническая документация:

- комплект нормативной документации, регламентирующий ведение бухгалтерского учета и отчетности;
- комплект альбомов унифицированных форм первичной бухгалтерской документации;
- образцы заполненных форм документов;
- образцы форм бухгалтерской отчетности.

Основная литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации принят Государственной Думой 17.07.98г. в редакции от 26.12.05г.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации ч. 1 гл. 4
3. Налоговый кодекс Российской Федерации ч. 2 гл. 25
4. Федеральный Закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 08.01.98. №6-ФЗ.
5. Федеральный Закон «Об аудиторской деятельности» № 119-ФЗ.
6. Федеральный Закон «Об упрощенной системе налогообложения учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства» № 222-ФЗ.
7. Инструкция Министерства РФ № 60 «О порядке составления акта выездной налоговой проверки и производства по делу о нарушениях законодательства о налогах и сборах».
8. Постановление Губернатора Ярославской области от 27 июня 2007 г. №591 «Об Основных направлениях бюджетной и налоговой политики Ярославской области на 2008 год и на период до 2010 года».
9. Абрютин М.С., Грачева А. В. Анализ финансово – экономической деятельности предприятия. - М: Дело и сервис, 2012. – 256 с.

10. Александров И.М. Налоги и налогообложение: Учебник. – 8-е изд., перераб. и доп. – М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 318 с.
11. Астахов В.П. Анализ финансовой устойчивости фирмы и процедуры, связанные с банкротством. – М. 2013. – 246 с.
12. Бабич А.М. Финансы, денежное обращение, кредит. Учебник. — М., 2013
13. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. – М: Финансы статистика, 2012, - 416 с.
14. Белоусова С.Н., Белоусов А.Г. Маркетинг. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2013г.
15. Галяпина Л.В., Трускова Т.М. Финансы и кредит. Учебник. - М.: Дашков и К, 2012г.
16. Котлер Ф. Основы маркетинга. - М.: Прогресс, 2013г.
17. Крейнина И.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве, торговле. – М.: АО ДИС, МВ-центр, 2013. – 312 с.
18. Лупей Н.А., Горина Г.А. Финансы и налогообложение торговых организаций: Учебное пособие. – М: М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 232 с.
19. Любушин Н.П. Анализ финансово – экономической деятельности предприятия. – М: Юнити, 2012. – 470 с.
20. Налоги и налогообложение Учеб. пособие для сред. Проф. Учеб. заведений/ О.В. Скворцов, Н.О. Скворцова. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 240 с.
21. Самсонов Н. Финансы, денежное обращение и кредит. Учебник. -М.: Инфра-М, 2013
22. Сенчагов В. Финансы, денежное обращение и кредит. Учебник. -М.: 2013
23. Соколова О.В. Финансы, деньги, кредит. Учебник. - М.: Юристъ, 2013
24. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа – М: ИНФРА-М, 2012. – 176 с.
25. Экономический анализ в торговле: Учеб. пособие/ Под ред. М.И. Баканова. – М: Финансы и статистика, 2013. -400 с.

Дополнительная литература

1. Белоглазова Г.Н. Денежное обращение банки. - М.: 2000
2. Бронникова Т.С. «Маркетинг: теория, методика, практика», учебное пособие – М.: КНОРУС, 2007г.
3. Гришина В.Т. «Маркетинг в отраслях и сферах деятельности» практикум. – М.: «Дашков и К», 2007г.
4. Журнал «Маркетинг» все номера 2008-2009г.
5. Кнышова Е.Н. «Маркетинг», учебное пособие. – М.: ИД «ФОРУМ», 2008г.
6. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле.– Минск: Высшая школа, 2007.

7. Красавина Л.Н. Инфляция и антиинфляционная политика в России. -М.. 2000
8. Ковалев В.В. Финансовый анализ. – М.: Финансы и кредит, 2006.
9. Кураков Л.П. Современные банковские системы. - М.: 2000
10. Лещенко М.И. Основы лизинга. - М.:2000
11. Лукина А.В. «Маркетинг товаров и услуг» учебное пособие. – М.: ФОРУМ, 2008г.
12. Мурахтанова Н.М., Еремина Е.И. Маркетинг: сборник практических задач и ситуаций. – М.: «Академия», 2006г.
13. Раицкий К.А. Экономика предприятия. – М.: Маркетинг, 2007. – 696 с.
14. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. – М.: Перспектива, 2007. – 405 с.
15. Пястолов С.М. Анализ финансово – экономической деятельности предприятия. – М: Мастерство, 2009. – 336 с.
16. Чернов В.А. Управленческий учет и анализ коммерческой деятельности. – М: Финансы и статистика, 2006. – 320 с.

Информационные источники:

1. Информационно – правовая система «Гарант»,
2. Ресурсы «Интернет».

4.3 Общие требования к организации образовательного процесса.

Обязательным условием допуска к учебной практике в рамках профессионального модуля ПМ. 02

«Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности» является освоение теоретического материала.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Учебную практику осуществляют преподаватели специальных дисциплин, мастера производственного обучения при наличии высшего образования, имеющие на 1-2 разряда по профессии рабочего выше, чем предусмотрено образовательным стандартом для выпускников. Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным. Мастера производственного обучения проходят стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Контроль и оценка результатов прохождения учебной практики осуществляется руководителем практики в форме дифференцированного зачета. В результате прохождения учебной практики в рамках профессионального модуля обучающиеся проходят промежуточную аттестацию в форме итогового (квалификационного) экзамена по профессиональному модулю.

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у студентов не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.	<ul style="list-style-type: none"> – Отражение на счетах бухгалтерского учета операций, связанных с учетом товаров, сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей в соответствии с действующим планом счетов – -Использование данных бухгалтерского учета при составлении товарного, тарного, кассового отчетов по формам, утвержденным Постановлением Госкомстата России для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности – Оформление инвентаризационных ярлыков, описей, утвержденных Постановлением Госкомстата России 	
Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием	– Оформление организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	Текущий

автоматизированных систем.	<ul style="list-style-type: none"> – Проверка правильности составления организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов в соответствии с утвержденными формами и правилами, утвержденными Постановлением Госкомстата России 	<p>контроль в форме:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Оценка правильности выполнения заданий в отчете; – Оценка правильности выполнения практических ситуационных задач и заданий. <p>Комплексный экзамен по профессиональному модулю.</p>
Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	<ul style="list-style-type: none"> – Расчет и анализ микроэкономических показателей – Применение экономических методов (сравнение, абсолютных и относительных разниц, графический) в практических ситуациях и при анализе рынков ресурсов 	
Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.	<ul style="list-style-type: none"> – Расчет основных экономических показателей работы организации – Расчет цены на товары – Расчет заработной платы 	
Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	<ul style="list-style-type: none"> – Выявление потребности через опрос и анализ результатов – Выявление видов спроса и соответствующих им типов маркетинга – Решение ситуационных задач по стимулированию сбыта 	
Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.	<ul style="list-style-type: none"> – Решение ситуационных задач 	
Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	<ul style="list-style-type: none"> – Участие в проведении маркетинговых исследований рынка, – Разработка и реализация маркетинговых решений. 	
Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	<ul style="list-style-type: none"> – Выбор методов сбытовой политики организации – Оценка конкурентоспособности товаров и организаций 	

Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.	<ul style="list-style-type: none"> – Выбор методов и приемов анализа финансово- хозяйственной деятельности и их применение при осуществлении коммерческой деятельности – Составление финансовых документов и отчетов по формам, утвержденным Постановлением Госкомстата России 	
---	--	--

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	– демонстрация интереса к будущей профессии	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью студентов в процессе учебной практики.
Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	<ul style="list-style-type: none"> – выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области разработки технологических процессов изготовления деталей машин; – оценка эффективности и качества выполнения; 	
Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	– решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области разработки технологических процессов изготовления деталей машин;	
Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	<ul style="list-style-type: none"> – эффективный поиск необходимой информации; – использование различных источников, включая электронные 	
Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	– взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения	
Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат	– самоанализ и коррекция результатов собственной работы	

выполнения заданий		
Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	
Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.		
Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	соблюдение законодательства и нормативных требований, стандартов и технических условий	