ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

ЯРОСЛАВСКИЙ ТОРГОВО – ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ

**ОТЧЕТ**

**ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ**

**ПМ 01. «Организация и управление торговой деятельностью»**

Специальность 380204 «Коммерция (по отраслям)»

Заочное отделение

Группа 2 «К»

Шифр\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(фамилия, имя, отчевство)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(место прохождения практики)

Руководители от учебного заведения

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

От предприятия

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

М.П (Ф.И.О)

г. Ярославль, 2015

**Содержание:**

1. Ознакомление с коммерческой службой организации………………………….3
2. Ознакомление с порядком заключения хозяйственных договоров………………………………………………………………………………………………….4
3. Ознакомление с товароснабжением торговой организации……………………………………………………………………………………………..5
4. Ознакомление с информационным обеспечением коммерческой деятельности…………………………………………………………………………………………….6
5. Ознакомление с ассортиментной политикой и изучение спроса торгового предприятия…………………………………………………………………………….7
6. Работа с товаром………………………………………………………………………………………8
7. Проведение опросов потребителей………………………………………………………..9
8. Оценка качества услуг розничной торговли………………………………………….10

 Список литературы

**Производственная практика (по профилю специальности)**

**Тема 1. Ознакомление с коммерческой службой торговой организации.**

Инструктаж о прохождении практики (месте, сроках прохождения).

 Изучение деятельности коммерческой службы организации (отделов сбыта, закупок, маркетинга и т.д.): их целей, задач, структуры, должностных характеристик, организации взаимодействия с другими структурными подразделениями.

 Ознакомление с дополнительными коммерческими услугами: информационными, консультативными, посредническими.

 Анализ состояния культуры обслуживания покупателей, характера записей в Книге отзывов и предложений, действенности применяемых мер по заявлениям покупателей.

**Тема 2. Ознакомление с порядком заключения хозяйственных договоров и участие в них заключении.**

Ознакомление порядком заключения хозяйственных договоров. Выявление количества заключенных договоров купли-продажи или поставки товаров, суммы закупки в целом и по отдельным поставщикам. Изучение порядка работы с поставщиками товаров, документального оформления договорных отношений. Установление зависимости между ценой, качеством, спросом и конкурентоспособностью товаров, гибкости цен и рыночной конъюнктуры. Выявление возможных критериев выбора поставщиков.

 Определение основных (возможных) конкурентов торговой организации на рынке способов конкурентной борьбы. Анализ возможности отдельных конкурентов, их сильных и слабых сторон (цены, качества товара, упаковки, рекламы). Оценка конкурентных преимуществ торговой организации.

 Анализ состояния оперативного учета и контроля выполнения договоров поставки. Проведение выборочного контроля объемов поступления товаров в соответствии с заключенными договорами, а также соблюдение обязательств по качеству, количеству товаров, срокам поставки

 Установление соответствия заключенных договоров (сделок, контрактов, договоров купли-продажи, договоров поставки). Участие в ведении переговоров по установлению хозяйственных связей. Составление документов, подтверждающих договорные отношения. Участие в работе по заключению и оформлению договоров поставки, купли-продажи в качестве торгового агента. Заполнение спецификации к договору. Оформление протокола согласования цен. Участие в заключении договоров на посреднические и информационно-справочные услуги. Контроль выполнения договоров купли-продажи. Анализ причин нарушения условий договоров. Отработка навыков заполнения договорной документации и обеспечения ее сохранности

 Участие в заключении и оформлении договоров на ярмарках-выставках.

**Тема 3. Ознакомление с товароснабжением организации.**

Ознакомление с формами товароснабжения торговой организации.

 Ознакомление с транспортным обеспечением организации, формами перевозки, договорами, критериями выбора транспортных средств, их санитарным состоянием. Ознакомление с порядком приемки товаров от органов транспорта, его соблюдением, а также наличием претензий к органам транспорта от розничных торговых организаций.

 Ознакомление с порядком составления и согласования графиков завоза товаров (проследить за их соблюдением, выявить причины несоблюдения).

 Ознакомление и приобретение опыта работы с товарно-сопроводительными документами (ТСД), правильностью их заполнения; порядком проведения и документального оформления приемки при расхождении в количестве и качестве товаров и тары.

 Изучение обеспечения безопасности потребительских товаров. Анализ наличия и правильности заполнения сертификатов или деклараций соответствия на товары, подлежащие обязательной сертификации или декларированию, а также удостоверения качества.

**Тема 4. Ознакомление с информационным обеспечением коммерческой деятельности.**

 Ознакомление с состоянием информационного обеспечения коммерческой деятельности. Изучение видов, источников, средств информации. Анализ эффективности использования различных средств информации.

 Ознакомление с состоянием организации рекламы в магазине. Участие в оформлении витрин. Анализ использования различных средств внутрифирменной рекламы. Ваши предложения по активации и повышению эффективности использования средств рекламы.

 Ознакомление с рекламой товаров в организации: видами, соблюдением установленных требований ФЗ «О рекламе». Установление наличия у организации знака обслуживания и информационных указателей в торговом зале.

 Ознакомление с другими средствами информации, используемыми в магазине. Установление соответствия данных, приведенных на маркировке товаров, регламентированным действующими стандартами требованиям (на примере 3-5 товаров однородных и разнородных групп). Особо отметить наличие на маркировке информационных знаков и привести расшифровку. Составление с использованием информации для потребителей на маркировке рекламного листка или проспекта (2-3 наименования товара).

 Изучение состояния работы по использованию сведений на маркировке для информации покупателей и создания у них потребительских предпочтений.

 Ознакомление с торговой маркировкой (товарными и кассовыми чеками), правильности заполнения кассовых и товарных чеков.

 Ознакомление с мероприятиями с мероприятиями по защите коммерческой информации и тайны. Оценка этих мероприятий.

**Тема 5. Ознакомление с ассортиментной политикой и изучение спроса в торговой организации.**

Определение вида ассортимента магазина по числу учитываемых признаков (сложный или простой), по степени детализации (укрупненный или развернутый). Изучение структуры ассортимента и расчет широты, полноты, степени новизны и устойчивости ассортимента магазина. Анализ, оценка и предложения по совершенствованию ассортиментной политики магазина. Ознакомление с ассортиментным перечнем товаров магазина, порядком утверждения и контролем за его соблюдением.

 Ознакомление с видами и методами изучения покупательского спроса в магазине. Определение товарных групп, занимающих наибольший и наименьший удельный вес в товарообороте.

 Изучение и анализ причин, влияющих на соотношение спроса и предложения товаров. Использование полученной информации по изучению спроса в работе магазина, в том числе при формировании ассортимента.

**Тема 6. Работа с товаром. Приобретение умений приемки товаров по количеству и качеству, их документального оформления, и приобретение опыта работы по размещению товаров на складе и их подготовки к продаже.**

Проведение приемки товаров по количеству и качеству от различных поставщиков (в том числе от индивидуальных предпринимателей). Оформление сопроводительных документов. Оформление документов по сдаче-приемке тары.

 Оценка качества комплектности, расшифровка маркировки, в том числе информационных знаков поступивших товаров.

 Порядок проведения и документального оформления приемки при расхождении в количестве и качестве товаров и тары; оформление уведомлений о наличии претензий поставщикам, составление заявки в экспертную организацию (при необходимости); участие в составлении претензий.

 Организация доставки т расстановки товарных партий в складском помещении и/или в торговом зале.

 Участие в предреализационной товарной обработке.

 Установление цен на реализуемые товары и услуги.

 Организация оформления различных информационных материалов: ценников, рекламных стендов, листиков; проведение дегустаций и т.д.

**Тема 7. Проведение опросов потребителей.**

Подготовка анкет для проведения опросов потребителей.

 Проведение опросов потребителей для выявления потребительских предпочтений торговых марок (на примере товаров 1-2 видов). Анализ и оценка полученных данных.

Проведение опроса покупателей для выявления их мнения о качестве торгового обслуживания. Анализ полученных данных.

**Тема 8. Оценка качества услуг розничной торговли.**

 Изучение оценки качества услуг розничной торговли:

 - номенклатуры требований к качеству услуг розничной торговли в соответствии с ГОСТ Р 51304-99 «Услуги розничной торговой сети. Общие требования»;

 -оценка соответствия фактического уровня качества услуг конкретного предприятия установленным требованиям (требованиям безопасности, охраны окружающей среды, функциональной пригодности, социальному назначению, эргономике, технологичности, эстетике, наличию медицинских книжек).

 Предложения по совершенствованию качества торгового обслуживания покупателей магазина.