

АННОТАЦИЯ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

ПП.04.01 ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

Семестр: 4

Количество часов: 72

Промежуточная аттестация: -

Место практики в структуре программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ):

Производственная практика по овладению рабочей профессией 17353 «Продавец продовольственных товаров»; 17351 «Продавец непродовольственных товаров» включена в профессиональный модуль ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» учебного плана специальности 38.02.05 *Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров* и базируется на знаниях и умениях, полученных в результате освоения профессионального модуля.

Производственная практика по овладению рабочей профессией 17353 «Продавец продовольственных товаров»; 17351 «Продавец непродовольственных товаров» предшествует изучению дисциплин профессионального модуля ПМ 02. Организация проведения экспертизы и оценки качества товаров, а именно: «Оценка качества товаров и основы экспертизы продовольственных товаров» и «Оценка качества товаров и основы экспертизы непродовольственных товаров».

Цели и задачи практики:

Целью практики является комплексное освоение обучающимися профессионального модуля ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих, приобретение необходимых умений и опыта практической работы.

Задачами производственной практики являются:

- закрепить теоретические знания, полученные в результате изучения дисциплин профессионального модуля: выполнение работ по профессии: продавец продовольственных товаров, выполнение работ по профессии: продавец непродовольственных товаров;
- приобрести практические навыки по организации и проведению приемки товаров по количеству и качеству, размещению на хранение, подготовки к продаже и реализации продовольственных и непродовольственных товаров, изучению спроса и формированию ассортимента, оформлению необходимой документации.

Содержание программы практики:

Знакомство с торговой организацией: типом, специализацией, профилем, местом расположения, контингентом обслуживания, режимом работы, перечнем основных и дополнительных услуг розничной торговли.

Знакомство с материально-технической базой: планировкой, основными группами помещений. Ознакомление с видами торгового оборудования и инвентаря, имеющихся в магазине, их назначением, правилами пользования и ухода.

Анализ факторов, влияющих на спрос. Определить степень удовлетворения покупателей ассортиментом товаров, имеющихся в магазине (проведение опроса, наблюдения, регистрации объема продаж). Проведение опросов потребителей для выявления предпочтений разных товаров.

Ознакомление с заключенными договорами. Проверка их правильного составления в соответствии с Гражданским Кодексом РФ (ч.2). Контроль за выполнением условий договора. Составление заявок и заказов на поставку товаров (по заданию товароведов) и доведение их до поставщиков.

Выявление и/или подготовка претензий к поставщикам при условии невыполнения договоров. Ознакомление с товарно-сопроводительными документами по приемке товаров.

Проверка соответствия принимаемого товара товарно-сопроводительным документам по основным идентифицирующим признакам: наименование товара, сорт, класс, артикул, марка и другие градации, а также наименование изготовителя, даты выпуска (изготовления) и т.п.

Осмотр внешнего вида тары, упаковочных, перевязочных или укупорочных материалов. Отбраковка товаров с нарушенной упаковкой.

Проверка сведений, указанных на маркировке товара и в товарно-сопроводительных документах.

Ознакомление с особенностями приемки товаров разных групп продовольственных или непродовольственных товаров по количеству и качеству на рабочем месте продавца. Осуществление приемки товаров по количеству. Овладение основными операциями предреализационной подготовки товаров с учетом их особенностей: проверка наименования, количества, сортировка товаров на градации качества (сорта, классы качества, типы, марки и т.п.), разупаковывание товаров, их фасование, установление цены, состояния упаковки и правильности маркировки; овладение техникой фасования, упаковывания товаров, оформления ценников. Маркирование фасованных товаров. Овладение навыками комплектования и оформления наборов товаров. Оценка соответствия подготовки товаров к продаже в магазине требованиям нормативных документов.

Подготовка рабочего места продавца к работе: проверка наличия необходимого запаса товаров, проверка весов, подготовка упаковочных

материалов. Уход за рабочим местом продавца и содержание его в надлежащем порядке.

Выкладка товаров на рабочем месте или в торговом зале (при самообслуживании).

Овладение навыками реализации товаров различных групп и видов с учетом их особенностей, а также профиля, специализации магазина и форм обслуживания.

В результате прохождения практики обучающийся должен обладать следующими общекультурными и профессиональными компетенциями:

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-4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК-6 Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК-8 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК-9 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

ПК 1.1 Выявлять потребность в товарах.

ПК 1.2 Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.

ПК 1.3 Управлять товарными запасами и потоками.

ПК 1.4 Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров.

ПрК 4.1 Умеет подготавливать рабочее место продавца.

ПрК 4.2 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование и инвентарь по назначению.

ПрК 4.3 Осуществлять подготовку товаров к продаже, продажу товаров, обслуживание покупателей.

Разработчик: кафедра коммерческого товароведения