

ОТЧЕТ

по учебной практике
ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью
специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Группа 258 К-2

Студент

Руководитель
практики от техникума

подпись

И.О. Фамилия

А. А. Воронкова

подпись

И.О. Фамилия

Руководитель
практики от предприятия

подпись

И.О. Фамилия

Дата сдачи « ____ » _____ 20__ г.

Оценка _____

Содержание

1. Наименование, характеристика торговой организации.
2. Техника безопасности и охрана труда на торговых предприятиях.
3. Порядок оформления доверенности на получение товара.
4. Порядок оформления сопроводительных документов.
5. Порядок составления договоров о материальной ответственности.
6. Критерии определения подлинности государственных банковских билетов.
7. Порядок инкассации денежной выручки в банк.
8. Список используемой литературы.
9. Приложения.

ОТЧЕТ

по учебной практике
ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение
сохраняемости товаров

специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Группа

258 К-2

Студент

Руководитель
практики от техникума

подпись

И.О. Фамилия

А. А. Воронкова

подпись

И.О. Фамилия

Руководитель
практики от предприятия

подпись

И.О. Фамилия

Дата сдачи « ____ » _____ 20__ г.

Оценка _____

1. Наименование, характеристика торговой организации.
2. Разработка мероприятий производственного контроля на торговом предприятии.
3. Разработка рекламы на продовольственные, непродовольственные товары и услуги.
4. Факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров.
5. Информационные знаки: виды, характеристика.
6. Список используемой литературы.
7. Приложения.

ОТЧЕТ

по производственной практике
ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение
сохраняемости товаров

специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Группа

258 К-2

Студент

подпись

И.О. Фамилия

Руководитель
практики от техникума

А. А. Воронкова

подпись

И.О. Фамилия

Руководитель
практики от предприятия

подпись

И.О. Фамилия

Дата сдачи « ____ » _____ 20__ г.

Оценка _____

1. Наименование, характеристика торговой организации.
2. Порядок заключения хозяйственных связей.
3. Структура договора поставки.
4. Виды покупательского спроса, методы их изучения.
5. Составление анкеты по изучению покупательского спроса, проведение опроса потребителей, обработка полученных данных.
6. Список используемой литературы.
7. Приложения.