

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ

на практику

Специальность: 38.02.04 Коммерция

ФИО студента Лопатин Олег Игоревич

Вид практики: ПдП. Производственная (преддипломная) практика.

Коммерция. МВЕК.

Место прохождения практики: ООО "Рыбная лавка"

ПЕРЕЧЕНЬ ЗАДАНИЙ

№ п/п	Формируемые компетенции	Содержание задания	Примерная продолжительность
1	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	<ul style="list-style-type: none">• дать характеристику промышленного (оптового, розничного) предприятия: вид и сферу деятельности, организационно-правовую форму, специализацию, лицензирование торговой деятельности по отдельным группам товаров, экономику района деятельности торгового предприятия; рынки, на которых действует фирма, диапазон цен на рынке, соотношение спроса и предложения;• дать характеристику внешней среды (наименование банков, где обслуживается предприятие, перечень поставщиков, с указанием вида ресурса и объема поставок, установить ведущих заказчиков по основному виду деятельности, Рассчитать показатели инфраструктуры коммерческой деятельности: <ul style="list-style-type: none">• показатели материально-технической базы торговли (численность, размер, уровень технической оснащенности предприятий торговли и сферы услуг);• показатели развития, специализации и концентрации материально-технической базы торговли и сферы услугизучить (принять участие) в подготовке и организации проведения добровольной сертификации услуг	<i>1 день</i>
10	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.9	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: <ul style="list-style-type: none">• организацию доставки товаров на склад (магазин);• используемые в торговом предприятии виды транспорта, типы транспортных средств;• методы доставки товаров в торговое предприятие и виды используемых маршрутов;• принять участие в организации доставки товаров от поставщика (или отгрузки товаропроизводителю) и ознакомиться с транспортно-экспедиционными операциями на этапах отправления и приемки товаров, при доставке их автомобильным и железнодорожным транспортом.	<i>2 дня</i>
11	ОК 1, ОК 2,	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: <ul style="list-style-type: none">•	<i>2 дня</i>

	<p>ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 1.8, ПК 1.9, Пк 1.10</p>	<p>дать характеристику устройства и планировки торгового, складского помещения; • рассчитать показатели эффективности использования торговой, складской площади и оборудования; • изучить порядок применения автоматизированной системы идентификации товаров; • проанализировать техническую оснащённость предприятия, оснащённость специальным программным обеспечением персональных компьютеров; • ознакомиться с комплексом операций, связанных с подготовкой к приемке и приемкой товаров, размещением их на хранение, организацией хранения и подготовкой к отпуску товарополучателям(для предприятий оптовой торговли); • принять участие в приемке товаров на склад (в магазин), выполнить проверку товаров по количеству и качеству, оформить приемо-сдаточные документы, регистрацию принятых товаров; • изучить принципы хранения товаров: планирование складской площади, размещение; • рассчитать технико-экономические показатели работы склада.</p>	
12	<p>ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 1.5, ПК 1.6</p>	<p>Необходимо рассмотреть следующие вопросы: • изучить организацию работ по продаже товаров методами, существующими в предприятии и способствующими увеличению товарооборота и прибыли; • ознакомиться с видами дополнительных услуг, оказываемых покупателям, • ознакомиться с оформлением документов и учетом товаров в процессе продажи; • охарактеризовать технологический процесс в торговом предприятии(в виде схемы) • проанализировать использование в магазине инструментов мерчендайзинга: правила выкладки, расположение отделов, атмосфера в магазине, использование вну тримагазинной рекламы и т.д.</p>	<p>2 дня</p>
13	<p>ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3</p>	<p>Необходимо рассмотреть следующие вопросы: • изучить ассортимент товаров и услуг предприятия и его характеристики; • изучить принципы и факторы, влияющие на формирование ассортимента на предприятии и источники товароснабжения; • периодичность и причины изменения ассортимента; • ознакомиться с управлением товарными запасами на предприятии (информация о состоянии товарных запасов, использование ее для правильного определения объема закупок); Проанализировать показатели формирования ассортимента товаров (коэффициенты полноты и стабильности ассортимента).</p>	<p>2 дня</p>

14	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: • установить порядок приемки партии товаров по качеству; • принять участие воценка качества товаров в соответствии с нормативными документами; • установить условия, сроки хранения, санитарно-эпидемиологические требования к товарам с целью обеспечения их сохранности; • определить возможное количество товарных потерь по группе товаров. • разработать мероприятия по предупреждению и снижению товарных потерь на • предприятии; • определить соответствие содержания сопроводительных документов и информации на • маркировке товара; • заполнить график учета санитарно – эпидемиологического состояния товаров и упаковки (группы по выбору).	2 дня
15	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12	Выполнение работ, связанных с выполнением выпускной квалификационной (дипломной) работы – изучение литературных источников по теме ВКР; – раскрытие сущности базовых понятий и методик согласно теме ВКР – анализ коммерческой деятельности в организации (согласно теме ВКР); – разработка предложений по совершенствованию коммерческой деятельности в организации	1 день
16	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12	– выполнить практические зачетные задания; – собрать и оформить приложения для дневника-отчета – оформить дневник-отчет согласно требованиям	1 день
2	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.9	Необходимо проанализировать технико-экономические показатели деятельности предприятия за три предшествующие года. Показатели товарооборота. Показатели эффективности коммерческой деятельности	2 дня
3	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 1.7	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: • изучить организационную структуру управления с указанием отделов, должностей и местонахождения руководящего персонала; • описать кадровый потенциал предприятия и его формирование, в том числе: • профессиональный состав, квалификационный и образовательный уровень кадров (по категориям персонала); • систему материального и морального стимулирования; • функции персонала разных категорий, занятых в предприятии; • систему работы с кадрами (ротация, повышение квалификации, подготовка и переподготовка кадров, работа с резервом на движение и др.); • методы повышения эффективности труда.	1 день

4	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 1.7	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: • коммуникации между уровнями управления и подразделений; • коммуникации между предприятием и внешней средой (органы государственного регулирования, потребители, поставщики и др.); • документооборот предприятия и его характеристику; • способы защиты коммерческой тайны.	<i>1 день</i>
5	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: • выявить методы изучения и прогнозирования покупательского спроса; • изучить порядок определения целевых сегментов рынка (приоритетность различных сегментов рынка) и их состав, характеристика основных групп покупателей; • дать характеристику сегмента рынка торгового предприятия • дать характеристику клиентов и конкурентов; Рассчитать показатели, характеризующие тип рынка: • товарное предложение; • покупательский спрос; • соотношение товарного предложения и покупательского спроса; • емкость рынка; • насыщенность рынка; • показатели уровня монополизации рынка; • показатели уровня конкуренции рынка; • показатели экономического и коммерческого рынка; • показатели сегментации рынка; • составить прогноз продаж товаров, конъюнктуры товарных рынков; • ознакомиться с позиционированием предприятия, товара.	<i>2 дня</i>
6	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.9	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: - изучить стратегию ценообразования, факторы, определяющие решения по ценам цены на производимую продукцию, метод их формирования. Рассчитать показатели рыночных цен и тарифов на товары и услуги: • показатели структуры розничных цен; • показатели динамики розничных цен; • показатели ценовой конкуренции.	<i>1 день</i>
7	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: • изучить инструменты продвижения товаров и услуг предприятия (реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью, личная продажа); Рассчитать эффективность использования инструментов продвижения товаров.	<i>1 день</i>
8	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.4	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: • изучить и проанализировать основные этапы договорной работы; • изучить организацию заключения договоров на предприятии; • изучить порядок учета и исполнения договоров, взыскания штрафных санкций и убытков.	<i>1 день</i>
9	ОК 1, ОК 2,	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: •	<i>2 дня</i>

	ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.8, ПК 1.9	изучить содержание работ по закупке товаров: • выявить и проанализировать источники закупки товаров, • определить спрос покупателей, провести анкетный опрос покупателей с целью изучения спроса на конкретный товар и проанализировать полученные материалы; • изучить порядок закупки товаров на торговом предприятии; • изучить условия взаимодействия с конкретными поставщиками; • принять участие в формировании и предоставлении заказов поставщикам или заключении с ними договоров, • принять участие в осуществлении контроля за поставками и ведением претензионной работы, • изучить методы стимулирования сбыта у поставщиков;	
--	---	---	--

Руководитель практики от организации _____ Сычев С.В.

Руководитель практики от колледжа _____ Нагорных Г.А.

Задание принято к исполнению:

Студент _____ Лопатин О.И.

«21» ноября 2021 г.