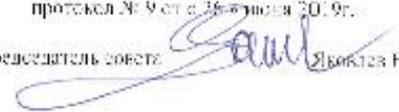


*Приложение 4  
к основной профессиональной образовательной программе  
по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело  
специальность (профиль) программа Коммерция*

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Пермский институт (филиал)  
Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения  
высшего образования  
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

---

Одобрено  
на заседании Учебно-методического совета  
Пермского института (филиала)  
протокол № У от 26.04.2019 г.  
Председатель совета  Яковлев В.Н.

Факультет Менеджмента

Кафедра Товароведения и экспертизы товаров

ПРОГРАММА  
для набора 2016 года

Б1.В.01(У) Практика по получению первичных профессиональных  
умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-  
исследовательской деятельности

Направление подготовки 38.03.06

ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль) программы  
*Коммерция*

Уровень высшего образования Бакалавриат

Программа подготовки Академический бакалавриат

Пермь - 2019

*Приложение 4  
к основной профессиональной образовательной программе  
по направлению подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО  
направленность (профиль) программы «Коммерция»*

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ПЕРМСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)  
Федерального государственного бюджетного образовательного  
учреждения  
высшего образования  
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Утверждено



Факультет

Коммерции

Кафедра Торгового дела и информационных технологий

### ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Б1.В.01 (У) ПРАКТИКА ПО ПОЛУЧЕНИЮ ПЕРВИЧНЫХ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УМЕНИЙ И НАВЫКОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ  
ПЕРВИЧНЫХ УМЕНИЙ И НАВЫКОВ  
НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Профиль подготовки Коммерция

Квалификация выпускника бакалавр

Программа подготовки академический бакалавриат

Пермь – 2016

Рецензенты:

1. Лунева М.Н., канд. экон. наук, зав. кафедрой экономического анализа и статистика, Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова.
2. Пономарев А.А., коммерческий директор ООО «Терра-Механика».

Аннотация рабочей программы

Целями практики по получению первичных профессиональных умений и навыков являются закрепление и углубление теоретической подготовки обучающегося и приобретение им практических, умений, навыков и компетенций в сфере профессиональной деятельности по направлению Торговое дело, профиль Коммерция.

Задачами учебной практики (практики по получению первичных профессиональных умений и навыков) являются:

- формирование умений применять теоретические знания и отдельных общекультурных и профессиональных компетенций;
- развитие и накопление профессиональных умений и навыков;
- изучение и участие в разработке организационно-методических и нормативных документов для решения отдельных задач по месту прохождения практики (при необходимости);
- ознакомление с организационной структурой коммерческого предприятия и действующей в нем системы управления;
- ознакомление с содержанием основных работ и исследований в области коммерции, выполняемых в организации по месту прохождения практики;
- изучение особенностей конкретных технологических процессов необходимых для осуществления коммерческой деятельности в организации;
- освоение приемов и методов выявления, наблюдения, измерения и контроля параметров торговых, технологических и других процессов в соответствии с профилем Коммерция;
- принятие участия в конкретном торговом процессе или исследованиях;
- усвоение приемов, методов обработки, представления и интерпретации результатов проведенных практических исследований.

Рабочая программа составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело», профиль «Коммерция»

Составители Э.Э. Бармина Бармина Э.Э., к.мед.н., доцент кафедры Торгового дела и информационных технологий  
Л.Н. Старикова Старикова Л.Н., к.с.н., доцент кафедры Торгового дела и информационных технологий

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры Торгового дела и информационных технологий протокол № 1 от «29» августа 2016 г.  
Заведующий кафедрой Ю.А. Кочкинов / Кочкинов Ю.А.

Одобрено Учебно-методическим советом института  
протокол № 1 от « 29 » августа 2016 г.

Председатель Л.Н. Измайлова Измайлова Л.Н.

Согласовано Е.Г. Шамина Шамина Е.Г.  
М.П. Директор департамента по контролю качества и цен ООО «Семья»



Дополнения и изменения, внесенные в программу, утверждены на заседании кафедры Торгового дела и информационных технологий, протокол № 2 от «29 сентября» 2017 г.

Заведующий кафедрой



Е.В. Писарева

Одобрено УМС Пермского института (филиала) РЭУ им. Г.В.Плеханова,

протокол № 2 от «24» октября 2017 г.

Председатель



Яковлев В.Н.

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу, утверждены на заседании кафедры Торгового дела и информационных технологий,

протокол № 10 от «31 мая» 2018 г.

Заведующий кафедрой



Е.В. Писарева

Одобрено УМС Пермского института (филиала) РЭУ им. Г.В.Плеханова, протокол № 9 от «20 июня» 2018 г.

Председатель



Яковлев В.Н.

Дополнения и изменения, внесенные в программу, утверждены на заседании кафедры Товароведения и экспертизы товаров, протокол № 13 от 03 июня 2019 г.

Заведующий кафедрой



Т.А. Мазунина

Одобрено УМС Пермского института (филиала) РЭУ им. Г.В.Плеханова,

протокол № 9 от «26 июня» 2019 г.

Председатель



Яковлев В.Н.

## Содержание

1. Цели учебной практики .....	6
2. Задачи учебной практики .....	6
3. Вид практики, способы и формы проведения учебной практики .....	6
4. Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы .....	7
5. Место практики в структуре ОПОП ВО .....	8
6 . Организация проведения практики по получению первичных профессиональных умений и навыков .....	9
7. Структура и содержание практики по получению первичных профессиональных умений и навыков .....	10
8. Образовательные, научно-исследовательские и научно-производственные технологии, используемые на производственной практике: <b>Ошибка! Закладка не определена.</b>	
9. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов на учебной практике..... <b>Ошибка! Закладка не определена.</b>	
10. Формы промежуточной аттестации.....	14
11. Фонд оценочных средств .....	14
12. Учебно-методическое и информационное обеспечение учебной практики .....	18
13. Материально-техническое обеспечение производственной практики .....	20

## 1. Цели учебной практики

Целями учебной практики являются получение первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности по направлению 38.03.06 «Торговое дело», профиль «Коммерция».

## 2. Задачи учебной практики

Задачами практики являются:

- формирование умений применять теоретические знания и отдельных общекультурных и профессиональных компетенций;
- освоение методологией пользования нормативными документами в своей профессиональной деятельности
- ознакомление с содержанием основных работ и исследований в области коммерции, выполняемых в организации по месту прохождения практики;
- осуществление сбора, хранения, обработки и оценки информации для управления профессиональной деятельностью;
- освоение приемов и методов выявления, наблюдения, измерения и контроля параметров торговых, технологических и других процессов в соответствии с профилем Коммерция;
- участие в проведении исследований, усвоение приемов, методов обработки, представления и интерпретации результатов проведенных исследований.

## 3. Вид практики, способы и формы проведения учебной практики

Вид практики – учебная.

Способ проведения практики – стационарная. Практика проводится в структурных подразделениях Пермского института (филиала) РЭУ им. Г.В.Плеханова и путем проведения экскурсий в торговые организации г.Перми.

Форма проведения практики – дискретно (путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени для проведения данного вида практики).

Тип практики - практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности

## 4. Перечень планируемых результатов обучения

### при прохождении практики, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате прохождения учебной практики у студентов должны быть сформированы общекультурные, общепрофессиональные и профессиональные компетенции в соответствии с учебным планом. Обучающийся должен приобрести следующие практические навыки и умения.

#### *а ) Общекультурные компетенции (ОК):*

**ОК-4** - способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия

#### *б) общепрофессиональные (ОПК):*

**ОПК-3** - умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов.

В результате освоения компетенции **ОПК-3** студент должен:

**Знать:** основные нормативные документы в своей профессиональной деятельности;

**Уметь:** использовать знания действующего законодательства и требований нормативных документов;

**Владеть:** методологией пользования нормативными документами в своей профессиональной деятельности

**ОПК-4** - способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической).

В результате освоения компетенции **ОПК-4** студент должен:

**Знать:** современные информационные технологии работы с управленческой информацией.

**Уметь:** осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации для управления профессиональной деятельностью.

**Владеть:** информационными технологиями сбора, хранения, обработки управленческой информации.

#### *в) профессиональные (ПК):*

**ПК-3** – готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка.

В результате освоения компетенции **ПК-3** студент должен:

**Знать:** методики выявления потребностей покупателей товаров и их формирования с помощью маркетинговых коммуникаций, а также изучения и прогнозирования спроса потребителей;

**Уметь:** применять на практике методики исследования маркетинговой среды предприятия, изучения поведения потребителей с целью обеспечения грамотного управления их поведением;

**Владеть:** навыками по выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, анализа маркетинговой информации и конъюнктуры товарного рынка.

**ПК-6** – способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.

В результате освоения компетенции **ПК-6** студент должен:

**Знать:** характеристику видов, субъектов и объектов коммерческой деятельности; виды договоров, заключаемых сторонами на рынке товаров и услуг.

**Уметь:** вести деловые переговоры с партнерами по коммерческой деятельности; заключать договора и контролировать их выполнение

**Владеть:** методами выбора поставщиков, партнеров и посредников по коммерческой деятельности.

Практика, проводимая в соответствии с требованиями ФГОС ВО, обеспечивает соответствие уровня теоретической подготовки практической направленности в системе обучения и будущей деятельности выпускника.

## **5. Место практики в структуре ОПОП ВО**

«Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных навыков научно-исследовательской деятельности», относится к блоку практик Б2.В.01(У).

Практика базируется на знаниях и умениях, полученных при изучении дисциплин: «Введение в профессию (торговое дело)»; «Информационные технологии», «Экономика организации» и др.

Требования к входным компетенциям, приобретенным в результате освоения предшествующих частей ОПОП:

- способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности (ОПК-1);

- способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) (ОПК-4);

- способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери (ПК-2);

- готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка (ПК-3).

Практика, проводимая в соответствии с требованиями ФГОС ВО, обеспечивает соответствие уровня теоретической подготовки практической направленности в системе обучения и будущей деятельности выпускника.

Учебная практика имеет следующие связи с дисциплинами «Коммерческая деятельность»; «Электронная коммерция»; «Маркетинг»; «Безопасность организации в сфере коммерции»; «Управление торговой организацией», «Организация, технология и проектирование торговых предприятий» и с практикой по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности.

### Объем практики и виды учебной работы

Показатели объема дисциплины	Всего часов по формам обучения		
	очная	заочная	Ускоренная на базе СПО и ВО
Объем практики в зачетных единицах	<b>3 ЗЕТ</b>		
Объем практики в часах	<b>108</b>		
<b>Контактная работа обучающихся с преподавателем (Контакт. часы), всего:</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>
1. Аудиторная работа (Ауд.), всего:	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>
в том числе:			
лекции	-	-	-
лабораторные занятия	-	-	-
практические занятия	40	40	40
2. Электронное обучение (Элек.)	-	-	-
4. Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
5. Контактная работа по промежуточной	-	-	-

аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)			
<b>Самостоятельная работа (СР), всего:</b>	<b>66</b>	<b>66</b>	<b>66</b>
в том числе:			
самостоятельная работа в семестре (СР)	66	66	666
самостоятельная работа в период экз. сессии (Контроль)	-	-	-

## **6. Организация проведения практики по получению первичных профессиональных умений и навыков**

Прохождение учебной практики регламентируется:

- ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.07 «Торговое дело»;
- Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 27 ноября 2015 года №1383 «Об утверждении Положения о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы высшего образования» (с изменениями от 28.01.2018 г);

- Положением о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы высшего образования, федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова» от 02.10.2018 г.г., протокол Ученого совета № 1;

- Регламентом организации, проведения и оформления документов по всем видам практик обучающихся в Пермском институте (филиале) Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», утвержденный Приказом № 78/1 от 01.09.2018 г.

Для руководства практикой, проводимой в организациях, назначается руководитель (руководители) практики от организации из числа лиц, относящихся к профессорско-преподавательскому составу данной организации.

Руководитель практики от организации:

- составляет рабочий график (план) проведения практики;
- разрабатывает индивидуальные задания для обучающихся, выполняемые в период практики;

- участвует в распределении обучающихся по рабочим местам и видам работ в организации;

- осуществляет контроль за соблюдением сроков проведения практики и соответствием ее содержания требованиям, установленным ОПОП ВО;

- оценивает результаты прохождения практики обучающимися.

Обучающиеся, совмещающие обучение с трудовой деятельностью, вправе проходить практику по месту трудовой деятельности в случаях, если профессиональная деятельность, осуществляемая ими, соответствует требованиям к содержанию практики.

Обучающиеся в период прохождения практики:

- выполняют индивидуальные задания, предусмотренные программой практики;

- соблюдают правила внутреннего трудового распорядка;

- соблюдают требования охраны труда и пожарной безопасности.

Результаты прохождения учебной практики оцениваются посредством проведения промежуточной аттестации. Неудовлетворительные результаты промежуточной аттестации по практике или непрохождение промежуточной аттестации по практике при отсутствии уважительных причин признаются академической задолженностью.

## 7. Структура и содержание учебной практики

Прохождение учебной практики студентами должно быть обеспечено документами и учебно-методическими материалами (см. Регламент филиала университета).

Перед началом учебной практики заведующим кафедрой товароведения и экспертизы товаров, деканом факультета проводится организационное собрание, на котором рассматриваются следующие вопросы:

- успеваемость по результатам сессии (для выявления студентов, имеющих академическую задолженность, и установление сроков ее ликвидации); на практику направляются только успевающие студенты;

- ознакомление студентов с их распределением по объектам практики;

- информация о руководителях практики от кафедры филиала;

- цели и задачи практики в соответствии с Программой по практике;

- требования к трудовой дисциплине во время прохождения практики;

- общие указания по соблюдению Правил техники безопасности и действующих Правил внутреннего распорядка на предприятиях (в организациях).

### Содержание разделов (этапов) практики

#### Организационно-подготовительный этап

установочное собрание (информация руководителя о целях практики, формах отчетной документации).

#### Аналитический этап

Обучающиеся знакомятся с основными направлениями работы предприятий торговли, изучают специфику отрасли, рынка, региона, изучают организационно-правовое устройство предприятия, изучают также основные нормативные документы, регламентирующие деятельность предприятий торговли (Федеральные законы, приказы и инструкции ведомственного уровня, региональное законодательство, и т.д.).

Общее задание по учебной практике. В ходе выполнения общего задания обучающемуся надлежит изучить следующие вопросы:

**Задание 1.** Изучение и применение Национального стандарта РФ ГОСТ Р 51303-2013 "Торговля. Термины и определения", и основных положений ФЗ от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" в области торговли.

1.1. Используя Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями), а также Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51303-2013 "Торговля. Термины и определения" (утв. приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 28 августа 2013 г. N 582-ст) (с изменениями и дополнениями), изучить, сравнить и привести практические примеры следующих понятий, терминов и определений

- стационарная торговая сеть; - нестационарная торговая сеть; - предприятие розничной торговли; - предприятие оптовой торговли; - оптовая торговая сеть; - розничная торговая сеть; - универсальный магазин; - специализированный магазин; - гастроном; супермаркет; - дискаунтер; - минимаркет; - универмаг; - магазин-салон (бутик); гипермаркет; - магазин самообслуживания; - стоковый магазин; - магазин-склад; - комиссионный магазин; - торговый центр; - торговый комплекс; - аутлет-центр; - молл; - интернет-магазин; - торговый автомат; - торговый павильон; - киоск; - торговая палатка; - торговая галерея.

*1.2. Задание оформить в виде таблицы:*

Таблица 1 – Термины и определения в соответствии с нормативными и законодательными актами торговли

Термины	Определение в соответствии с Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51303-2013 "Торговля. Термины и определения"	Определение в соответствии с ФЗ от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации"	Пример

**Задание 2.** Изучение и применение основных положений Федерального закона «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. № 2300/1-1: с изм. и доп. в области торговли.

2.1. Проанализировать основные понятия положения закона в обеспечения защиты прав потребителя, заполнить таблицу:

Сделать выводы по таблице.

2.1. Проанализировать основные права потребителя, заложенные в положении закона в обеспечения защиты прав потребителя, заполнить таблицу:

Сделать выводы по таблице.

**Задание 3.**

1. Изучить Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51304-2009 "Услуги торговли. Общие требования" (утв. приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009 г. N 769-ст), а также Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51305-2009 «Услуги торговли. Требования к персоналу»

3.1. Проанализировать требования, предъявляемые к услугам торговли, данные представить в виде таблицы.

Сделать выводы по таблице.

3.1. Проанализировать требования, предъявляемые к персоналу предприятий торговли, данные представить в виде таблицы.

Сделать выводы.

**Задание 4.** Изучить Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51773-2009 "Услуги торговли. Классификация предприятий торговли" (утв. приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009 г. N 771-ст)

4.1. Проанализировать критерии, положенные в основу классификации предприятий торговли, данные представить в виде таблицы.

Сделать выводы по таблице.

**Задание 5.** Выездное занятие –экскурсия на предприятие розничной торговли города Перми. Сбор информации, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью.

5.1. Индивидуальное задание: на основании данных выездного занятия, проанализировать собранную информацию и дать характеристику изучаемого предприятия розничной торговли города Перми.

Данные для анализа представить в таблице:

Сделать выводы по таблице.

**Задание 6. Планирование и проведение маркетингового исследования.**

6.1. Составить план проведения маркетингового исследования, сформулировать цель, задачи, основную гипотезу исследования, обосновать источники маркетинговой информации. Данные представить в виде таблицы.

6.2. Составить опросный лист, содержащий не менее 6-8 вопросов.

Представить в отчете.

6.3. Провести полевое исследование, собрать данные, проанализировать результаты, данные представить в виде диаграмм.

**Задание 7. Анализ договоров в торговле:**

7.1. Изучить основные положения Закона РФ Гражданский кодекс Российской Федерации часть вторая от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ, часть третья от 26 ноября 2001 г. N 146-ФЗ и часть четвертая от 18 декабря 2006 г. N 230-ФЗ

7.1. Проанализировать основные положения Закона РФ Гражданский кодекс Российской Федерации часть вторая от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ, часть третья от 26 ноября 2001 г. N 146-ФЗ и часть четвертая от 18 декабря 2006 г. N 230-ФЗ., составить схему использования различных сделок в деятельности предприятий торговли в РФ.

Индивидуальное задание составляется руководителем практики с учетом общих рекомендаций.

Наименование компетенции	Вид учебной работы обучающихся	Задание по практике
ОК-4 - способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	Основные принципы и методы саморазвития и самореализации; применять их на практике; способностью к самоорганизации и самообразованию в процессе прохождения учебной практики, умение проявлять навыки самоорганизации и формирование навыков самообразования	<b>Общие задания:</b> развитие у студентов комплексного системного естественнонаучного мышления; закрепление общих представлений студентов о принципах и законах функционирования торгового предприятия, знаний по дисциплинам общепрофессиональной и специальной подготовки; <b>Индивидуальное:</b> ознакомление со специфическими особенностями работы в сфере коммерции; раскрытие прикладного характера рассматриваемых в учебных дисциплинах базовых категорий
ОПК-3 - умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов.	Изучение нормативной документации, применяемой в товароведной и оценочной деятельности	<b>Общие задания</b> Дать характеристику нормативно-правовых документов, выполнять самостоятельно общие задания руководителя, находить необходимую учебную информацию, работать с нормативными документами

		<b>Индивидуальное:</b> Провести анализ использования нормативной документации, применяемой в коммерческой деятельности в организации (учреждения) на момент прохождения практики обучающимся.
ОПК-4 - способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической).	Умение использовать информационные технологии сбора, хранения, обработки управленческой информации для осуществления торговой деятельности	<b>Общие задания</b> Выполнять самостоятельно общие задания руководителя, находить необходимую учебную информацию, работать с нормативными документами, собирать и обрабатывать информацию о внутренней и внешней среде предприятия торговли. <b>Индивидуальное:</b> Самостоятельно выполнить индивидуальное задания руководителя.
ПК-3 – готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка.	Умение планировать и проводить исследования по изучению спрос потребителей, и другой маркетинговой информации.	<b>Общие задания:</b> Составить план проведения маркетингового исследования <b>Индивидуальное:</b> Провести полевое исследование, собрать данные, проанализировать результаты, сделать выводы.
ПК-6 – способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	Умение работать с нормативными документами и договорами, оценивать содержание и условия сделок в торговой деятельности	<b>Общие задания:</b> Изучить основные положения Закона РФ Гражданский кодекс, проанализировать содержание и особенности различных договоров применяемых в торговой деятельности РФ <b>Индивидуальное:</b> Самостоятельно выполнять индивидуальные задания

Отчетный этап

Завершение подготовки и формирование отчета о практике. Работа над замечаниями руководителя практики. Окончательное оформление работы. Представление руководителю практики отчетной документации. Защита отчета по практике.

### **8. Образовательные, научно-исследовательские и научно-производственные технологии, используемые на учебной практике**

В процессе прохождения практики используются следующие образовательные технологии:

Стандартные методы обучения:

- самостоятельная работа обучающихся, в которую включается выполнение разделов практики в соответствии с индивидуальным заданием и рекомендованными источниками литературы; освоение методов анализа информации и интерпретации результатов; выполнение письменных аналитических и расчетных заданий в рамках практики с использованием необходимых информационных источников (лекции, учебники, статьи в периодической печати, сайты в сети Интернет);

- консультации руководителя по актуальным вопросам, возникающим у обучающихся в ходе ее выполнения; методологии выполнения домашних заданий, подготовке отчета по практике и доклада по нему, выполнению аналитических заданий.

Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий:

- обсуждение подготовленных студентами этапов работ по практике.

### **9. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов на учебной практике**

Перечень документов необходимых в процессе прохождения и защиты отчета по практике указаны в п.6. Организация проведения учебной практики, а также

- Методические указания к составлению отчета о прохождении учебной практики и дневника прохождения практики.

### **10. Формы промежуточной аттестации**

Текущий и итоговый контроль осуществляется руководителем учебной практики, в соответствии с календарным планом в 4 и 6 семестрах. Текущий контроль осуществляется в форме руководства выполнения заданий по учебной практике.

В ходе выполнения практики каждым обучающимся обязательно заполняется Дневник по практике (приложение 14, Регламента филиала университета).

Формой отчетности по практике является Отчет (приложение 15, Регламента филиала университета).

Формой промежуточной аттестации учебной практики является зачет, который проводится как защита отчета по учебной практике.

### **11. Фонд оценочных средств**

Оценочные средства по практике разработаны в соответствии с Положением «О фонде оценочных средств в ФГБОУ ВО РЭУ им. Г.В. Плеханова».

*(Фонд оценочных средств хранится на кафедре, обеспечивающей прохождение данной практики).*

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.

### 11.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

№	Формируемые компетенции	Этапы формирования	Виды работ на практике, включая самостоятельную работу студента	Форма текущего контроля
1	ОК-4, ОПК-3, ОПК-4	Организационный	Ознакомление с планом и местом проведения практики, правилами внутреннего трудового распорядка, производственный инструктаж, в т.ч инструктаж по технике безопасности Изучение специфики работы программного обеспечения, которое будет использоваться в ходе практики, составление индивидуального задания прохождения практики, определение темы для изучения во время прохождения практики, изучение необходимого теоретического материала	Устный отчет, собеседование, запись в дневнике
3	ОК-4, ОПК-3, ОПК-4, ПК-3, ПК-6	Производственный	Выполнение практических заданий, обоснование актуальности темы исследования, работа с информационными ресурсами, сбор, обработка и систематизация фактического и литературного материала, описание основных способов получения Информации ее источников, проведение экскурсий на предприятия торговли с целью выполнения практических общих и индивидуальных	Запись в дневнике практики

			заданий	
4	ОПК-4, ОПК- 3; ПК-3, ПК-6	Аналитический	Анализ полученной информации, подготовка отчета по практике	Записи в дневнике практики
5	ОПК-4, ОПК- 3; ПК-3,ПК-6	Отчетный	Представление отчета по практике, дневника, на кафедру, устранение замечаний руководителя практики, защита отчета по практике	Защита отчета

**11.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания**

**Показатели оценивания сформированности компетенций в результате прохождения практики**

№	Формируемые компетенции	Виды оценочных средств, используемых для оценки сформированности компетенций			
		Организационный этап	Производственный этап	Аналитический этап	Отчетный этап
1	ОК-4	+	+	-	-
2	ОПК-3	+	+	+	+
3	ОПК-4	+	+	+	+
4	ПК-3	-	+	+	+
5	ПК-6	-	+	+	+

Оценка по результатам защиты отчета по практике выставляется исходя из следующих критериев.

**Шкала оценки результатов прохождения практики**

**Раздел 1. Критерии при наличии хотя бы одного из которых работа оценивается только на «неудовлетворительно» / «незачтено»**

№	Наименование критериев	
1	Содержание отчета не соответствует требованиям	
2	Оформление отчета не соответствует требованиям	

**Раздел 2. Рейтинг работы (при неудовлетворительной оценке не заполняется)**

№	Наименование показателя	Баллы
1	<b>Качество выбранного материала для проведения анализа</b>	
1.1	Наличие источников информации в соответствии с заданием (максимум 5 баллов)	
1.2	Наличие актуальных первичных данных, материалов (максимум 5 баллов)	
	<b>Итого (максимум 10 баллов)</b>	

<b>2.</b>	<b>Качественная оценка проведенного анализа собранных материалов</b>	
<b>2.1</b>	Выполнение требований к содержательной части отчета, соответствие заданию (максимум 10 баллов)	
<b>2.2</b>	Оценка степени самостоятельности проведенного анализа (максимум 10 баллов)	
<b>2.3</b>	Оценка качества проведенного анализа собранных материалов, данных (максимум 20 баллов)	
	<b>Итого (максимум 40 баллов)</b>	
<b>3</b>	<b>Выполнение общих требований к проведению практики</b>	
<b>3.1</b>	Выполнение требований руководителя по своевременному выполнению заданий (максимум 5 баллов)	
<b>3.2</b>	Выполнение требований к оформлению отчета по практике (максимум 5 баллов)	
	<b>Итого (максимум 10 баллов)</b>	
	<b>Всего (максимум 60 баллов)</b>	

Приведение суммарной балльной оценки к четырех балльной шкале производится следующим образом, таблица:

**Перевод 100-балльной рейтинговой оценки по дисциплине в традиционную четырехбалльную**

<b>100-балльная система оценки</b>	<b>Традиционная четырехбалльная система оценки</b>
85 – 100 баллов	оценка «отлично»/«зачтено»
70 – 84 баллов	оценка «хорошо»/«зачтено»
50 – 69 баллов	оценка «удовлетворительно»/«зачтено»
менее 50 баллов	оценка «неудовлетворительно»/«незачтено»

**Вопросы к зачету**

Дать определение и привести примеры:

1. стационарная торговая сеть;
2. нестационарная торговая сеть;
3. торговое предприятие;
4. предприятие розничной торговли;
5. предприятие оптовой торговли;
6. сетевое торговое предприятие;
7. оптовая торговая сеть;
8. розничная торговая сеть;
9. торговое предприятие с универсальным ассортиментом;
10. торговое предприятие с специализированным ассортиментом;
11. торговое предприятие с комбинированным ассортиментом;
12. торговое предприятие со смешанным ассортиментом;
13. универсальный магазин;
14. специализированный магазин;
15. гастроном;
16. супермаркет;

17. дискаунтер;
18. минимаркет;
19. универмаг;
20. магазин-салон (бутик);
21. гипермаркет;
22. магазин самообслуживания;
23. стоковый магазин;
24. магазин-склад;
25. комиссионный магазин;
26. торговый центр;
27. торговый комплекс;
28. аутлет-центр;
29. молл;
30. интернет-магазин;
31. автозаправочная станция;
32. автомагазин;
33. торговый автомат;
34. торговый павильон;
35. киоск;
36. торговая палатка;
37. бахчевой развал;
38. елочный базар;
39. торговая тележка;
40. торговая галерея.
41. Основные положения инструкции П-6 о приемке товаров по количеству;
42. Основные положения инструкции П-7 о приемке товаров по качеству;
43. Основные требования к персоналу в торговле;
44. Виды ассортимента товаров;
45. Критерии идентификации товаров при приемке;
46. Требования к маркировке товаров.
47. Виды договоров в торговой деятельности, особенности и характеристика.
48. Способы проведения переговоров, этапы, особенности при заключении различных сделок.
49. Защита прав индивидуальных предпринимателей
50. Защита прав потребителей при продаже товаров и услуг
51. Контроль коммерческой деятельности торговых предприятий: виды и порядок их проведения.
52. Ответственность за нарушения действующего законодательства.
53. Информация в коммерческой деятельности: понятие, назначение, виды, источники.
54. Анализ коммерческой информации и принятие решений на его основе.
55. Торговая зона и торговый район – понятие, определение, характеристика.

## **12. Учебно-методическое и информационное обеспечение производственной практики**

### **Законодательные акты**

Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1 и Ч.2.-М.: ИНФРА-М, 2009. - 512с.

**Федеральные законы РФ (в действующей редакции):**

«Об основах государственного регулирования торговой деятельности» от 28 декабря 2009 г., № 381-ФЗ.

«О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. №2300-1.

«О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля от 26 декабря 2008гг, ФЗ-№ 294.

«О техническом регулировании» от 27 декабря 2002г., ФЗ-№184.

«Об обеспечении единства измерений» от 26 июня 2008г., ФЗ-№102.

**Постановления Правительства Российской Федерации (в действующей редакции):**

«Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров от 19 января 1998г №551998 № 55.

«Об утверждении Правил продажи алкогольной продукции от 19 августа 1996г. № 987.

**Технические регламенты и стандарты:**

ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения

ГОСТ Р 51304-2009 Услуги торговли. Общие требования

ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Требования к персоналу

ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли

Технические регламенты, стандарты на конкретные виды продукции

**Рекомендуемая литература**

**а) Основная литература**

1. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчианц О.В., 2-е изд., перераб. и доп. - М.:Дашков и К, 2018. - 400 с.: . - (Учебные издания для бакалавров) ISBN 978-5-394-02531-0 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/329767>

2. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев М. :: Издательство Юрайт, 2018. — 404 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01641-3

**б) дополнительная литература:**

1. Коммерциология: предчувствие перемен. Инновационные бизнес-модели коммерческой деятельности/ГуняковЮ.В., ГуняковД.Ю. Краснояр.: СФУ, 2015. - 160 с.: ISBN 978-5-7638-3224-2

2. Эффективность коммерческой деятельности / Маклаков Г.В М.:Дашков и К, 2016. - 232 с.: ISBN 978-5-394-02599-0

3. Дрецинский, В. А. Методология научных исследований : учебник для бакалавриата и магистратуры / В. А. Дрецинский. — 2-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 274 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-07187-0.

4. Неумоева-Колчеданцева, Е. В. Основы научной деятельности студента. Курсовая работа : учебное пособие для вузов / Е. В. Неумоева-Колчеданцева. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 119 с. — (Серия : Университеты России). — ISBN 978-5-534-09443-5

5. Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе : учебник для бакалавров / Л. П. Гаврилов. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 372 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2452-7.

### **Базы данных, поисково-справочные и информационные системы**

1. Научная Электронная библиотека «elibrary.ru»
2. Электронная библиотечная система ZNANIUM.COM
3. Электронная библиотечная система Юрайт»
4. Электронная библиотечная система «BOOK.ru» издательства «КноРус медиа»
5. Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн»
6. Базы данных Европейского общества маркетинга (World Association of Opinion and Marketing Research Professionals) – [www.esomar.org](http://www.esomar.org)
7. База данных исследовательской компании CRG (CapitalResearchGroup), входящей в холдинг «Names» – [www.crg.li](http://www.crg.li)
8. Базы данных Торгово-промышленной площадки СНГ - [www.cis-industry.biz](http://www.cis-industry.biz)
9. Справочная правовая система «Консультант Плюс»  
<http://www.consultant.ru/>
10. Базы данных Министерства экономического развития и торговли России  
[www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru)
11. База данных аналитических, исследовательских материалов по проблемам маркетинга и рекламы <http://www.sostav.ru/>
12. Базы данных Европейского общества маркетинга (World Association of Opinion and Marketing Research Professionals) - [www.esomar.org](http://www.esomar.org)

### **13. Материально-техническое обеспечение учебной практики**

Для проведения практики по получению первичных профессиональных умений и навыков используются структурные подразделения института, аудитории и лаборатории, компьютерные классы и вычислительные комплексы, соответствующие действующим санитарным и противопожарным нормам, а также требованиям техники безопасности при проведении учебных работ.

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования

«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»  
**ПЕРМСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)**

Факультет менеджмента  
Кафедра товароведения и экспертизы товаров

Направление Торговое дело  
Профиль Коммерция

**ОТЧЕТ**

**о прохождении практики по получению первичных профессиональных умений и  
навыков**

студента \_\_\_\_\_  
(Ф.И.О.)

группа \_\_\_\_\_ (дата) \_\_\_\_\_ (подпись)

Руководитель практики от кафедры Института

\_\_\_\_\_  
(должность, Ф.И.О.)

\_\_\_\_\_  
(оценка) \_\_\_\_\_ (дата) \_\_\_\_\_ (подпись)

Пермь 20\_\_

**Приложение 2**

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»  
**ПЕРМСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)**

Факультет менеджмента  
Кафедра товароведения и экспертизы товаров

Направление Торговое дело  
Профиль Коммерция

УТВЕРЖДАЮ  
Зав. кафедрой

\_\_\_\_\_  
—  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**ЗАДАНИЕ**  
**на практику по получению первичных профессиональных умений и навыков**

студента \_\_\_\_\_  
(ФИО)

Место прохождения практики  
\_\_\_\_\_

**Календарно-тематический график прохождения практики**

№№ п\п	Наименование этапа (раздела) практики	Вопросы программы, выполненная работа	Календарные сроки (даты выполнения)
1	Организационный		
2	Производственный		
3	Аналитический		
4	Отчетный		

Руководитель практики от кафедры Института

\_\_\_\_\_  
(подпись, инициалы, фамилия)

Студент

\_\_\_\_\_  
(подпись, инициалы, фамилия)

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»  
**ПЕРМСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)**

Факультет менеджмента  
Кафедра товароведения и экспертизы товаров

Направление Торговое дело  
Профиль Коммерция

**ДНЕВНИК**  
**практики по получению первичных профессиональных умений и навыков**

студента \_\_\_\_\_  
(ФИО)

группа \_\_\_\_\_

Место прохождения практики

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

Начат

\_\_\_\_\_  
(дата)

Окончен

\_\_\_\_\_  
(дата)

Пермь 20 \_\_\_\_



**Карта обеспеченности дисциплины «Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности» учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами**

Кафедра Торгового дела и информационных технологий

ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО, направленность (профиль) "Коммерция"

Уровень подготовки бакалавриат

№п /п	Наименование, автор	Выходные данные	Библиотека Пермского института (филиала) РЭУ им Г.В.Плеханова		Количество экземпляров на кафедре (в лаборатории) (шт.)	Численность студентов в (чел.)	Показатель обеспеченности студентов литературой: = 1 (при наличии в ЭБС); или =(колонка 4/ колонка 7) (при отсутствии в ЭБС)
			количество печатных экземпляров (шт.)	наличие в ЭБС (да/нет), название ЭБС			
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Основная литература</b>							
1.	Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., -	2-е изд., перераб. и доп. - М.:Дашков и К, 2018. - 400 с.: . - (Учебные издания для бакалавров) ISBN 978-5-394-02531-0 - Режим доступа: <a href="http://znanium.com/catalog/product/329767">http://znanium.com/catalog/product/329767</a>	X	да, ЭБС «ZNANIUM»	X	X	<b>1,0</b>
2.	Коммерческая деятельность : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. М. Синяева, О. Н.	М. : Издательство Юрайт, 2018. — 404 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01641-3	X	да, ЭБС «Юрайт»	X	X	<b>1,0</b>

	Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. —						
	<b>Всего</b>						
<b>Дополнительная литература</b>							
1.	Коммерциология: предчувствие перемен. Инновационные бизнес-модели коммерческой деятельности/ГуняковЮ.В., ГуняковД.Ю.	Краснояр.: СФУ, 2015. - 160 с.: ISBN 978-5-7638-3224-2	X	да, ЭБС «ZNANIUM»	X	X	<b>1,0</b>
2.	Эффективность коммерческой деятельности / Маклаков Г.В	М.:Дашков и К, 2016. - 232 с.: ISBN 978-5-394-02599-0	X	да, ЭБС «ZNANIUM»	X	X	<b>1,0</b>
3.	Дрещинский, В. А. Методология научных исследований : учебник для бакалавриата и магистратуры / В. А. Дрещинский. —	2-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 274 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-07187-0.	X	да, ЭБС «Юрайт»	X	X	<b>1,0</b>
4.	Неумоева-Колчеданцева, Е. В. Основы научной деятельности студента. Курсовая работа : учебное пособие для вузов / Е. В. Неумоева-Колчеданцева. —	М. : Издательство Юрайт, 2018. — 119 с. — (Серия : Университеты России). — ISBN 978-5-534-09443-5	X	да, ЭБС «Юрайт»	X	X	<b>1,0</b>
5.	Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и	М. : Издательство Юрайт, 2019. — 372 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс).	X	да, ЭБС «Юрайт»	X	X	<b>1,0</b>

	бизнесе : учебник для бакалавров / Л. П. Гаврилов. —	— ISBN 978-5-9916-2452-7.					
	<b>Всего</b>						
<b>Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы</b>							
1.	elibrary.ru	Научная Электронная библиотека «elibrary.ru»					
2.	ZNANIUM.COM	Электронная библиотечная система ZNANIUM.COM					
3.		Электронная библиотечная система Юрайт»					
4.		Электронная библиотечная система «BOOK.ru» издательства «КноРус медиа»					
5.		Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн»					
6.	www.esomar.org	Базы данных Европейского общества маркетинга (World Association of Opinion and Marketing Research Professionals) –					
7.	www.crg.li	База данных исследовательской компании CRG (CapitalResearchGroup), входящей в холдинг «Names»					
8.	www.cis- industry.biz	Базы данных Торгово-промышленной площадки СНГ					

9.	<a href="http://www.consultant.ru/">http://www.consultant.ru/</a>	Профессиональные базы данных и информационные справочные системы: «Консультант Плюс»					
10.	<a href="http://www.economy.gov.ru">www.economy.gov.ru</a>	Базы данных Министерства экономического развития и торговли России					
11.	<a href="http://www.sostav.ru/">http://www.sostav.ru/</a>	База данных аналитических, исследовательских материалов по проблемам маркетинга и рекламы					
12.	<a href="http://www.esomar.org">www.esomar.org</a>	Базы данных Европейского общества маркетинга (World Association of Opinion and Marketing Research Professionals) -					
	<b>Всего</b>						

Зав. кафедрой



/Писарева Е.В./

Согласовано:



Зав. библиотекой

/Любимова Л.Б./