

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

«СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Принято
Учебно-методической комиссией
факультета среднего
профессионального образования
Протокол № 8 от «20» мая 2022 г.



Утверждаю
Декан факультета среднего
профессионального образования
Гаврилова О.С.
07 июня 2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

**ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих,
должностям служащих**

программы подготовки специалистов среднего звена

по специальности среднего профессионального образования

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

базовый уровень подготовки

Профиль получаемого профессионального образования:

Социально-экономический

Квалификация выпускника

Менеджер по продажам

Форма обучения

очная

г. Ставрополь, 2022 г.

Рассмотрена и одобрена
на заседании цикловой комиссии
социально-экономических дисциплин и
профессиональных модулей

Протокол № 6 от «19» мая 2022 г.
председатель цикловой комиссии
Германова В.С.
подпись ФИО

Рабочая программа учебной практики ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих разработана с учетом требований Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 года № 539.

Организация-разработчик: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Ставропольский государственный аграрный университет»

Разработчик:
Чернобай Н.Б., кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента
и управленческих технологий

Чернобай Н.Б.

Программа согласована:
Руководитель коммерческого отдела
ООО ЛВЗ «Стрижамент»



Н.В. Романько
(подпись) Н.В. Романько

« 19 » 05 20 22 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ.....	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	10
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ.....	12
4. ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	14
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ	
6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ	23
7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	26
8. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ (ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ)	27
9. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ	28

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Цель и планируемые результаты учебной практики

Учебная практика является частью учебного процесса и направлена на формирование у обучающихся практических профессиональных умений, приобретение первоначального практического опыта по основным видам профессиональной деятельности для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Менеджер по продажам

Цель учебной практики – приобретение необходимых практических навыков по освоению основного вида профессиональной деятельности (ВПД) и формирование профессиональных компетенций (ПК) в сфере профессиональной деятельности в ходе освоения профессионального модуля ПМ. 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

1.1.1. Перечень общих компетенций

<i>Код</i>	<i>Наименование общих компетенций</i>
ОК 01	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 02	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 03	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 04	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 05	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 06	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 07	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 10	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

<i>Код</i>	<i>Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций</i>
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 2.9	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля студент должен

Иметь практический опыт в:	<ul style="list-style-type: none"> - понимании сущности и социальной значимости своей будущей профессии; - организации собственной деятельности, выборе типовых методов и способов выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество; - принятии решений в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность; - поиске и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личного развития. - использовании информационно-коммуникационных технологии в профессиональной деятельности; - работы в коллективе и в команде; - определении задач профессионального и личного развития, осознанном планировании повышение квалификации; - аргументировании и ясности изложения устной и письменной речи; - соблюдении действующего законодательство и обязательных требований нормативных документов, а также требований стандартов, технических условий; - участия в установлении контактов с деловыми партнерами, заключении договоров и контролировании их выполнение, предъявлять претензии и санкции; - оказании основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли; - применения в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения; - оформлении, проверке правильности составления, обеспечении хранения организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.; - применении экономических методов, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов; - использовании и применении маркетинговых коммуникаций; - в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений; - Реализации сбытовой политики организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации; - применении методов и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлении денежных расчетов с
----------------------------	---

<p>Уметь:</p>	<p>покупателями, составлении финансовых документов и отчетов;</p> <ul style="list-style-type: none"> - понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес; - организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество; - Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность; - Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. - Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности; - Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями; - Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.; - Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь; - Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий; - устанавливать контакты с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции; - Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли; - Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения. - Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем; - Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.; - Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации. - проводить маркетинговые исследования рынка, разработку и реализации маркетинговых решений. - Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации; - Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
<p>Знать:</p>	<ul style="list-style-type: none"> - сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес; - типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество; - способы поиска и использования информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития; - информационно-коммуникационные технологии в

	<p>профессиональной деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> - задачи профессионального и личного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.; - действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий; - основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли; - методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения в коммерческой деятельности; - способы оформления, проверки правильности составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем; - экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов; - маркетинговые коммуникации; - методы маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений; - сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации; - методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
--	---

1.1.4 Личностные результаты реализации программы воспитания

Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)	Код личностных результатов реализации программы воспитания
Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.	ЛР 1
Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.	ЛР 2
Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.	ЛР 3
Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда,	ЛР 4

осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».	
Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.	ЛР 5
Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.	ЛР 6
Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.	ЛР 7
Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.	ЛР 8
Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.	ЛР 9
Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.	ЛР 10
Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.	ЛР 11
Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.	ЛР 12
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности	
Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности	ЛР 13
Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий	ЛР 14

профессиональную жизнестойкость	
Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий	ЛР 15

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

2.1. Тематический план учебной практики УП.04

Наименование разделов профессионального модуля	Всего часов
Раздел 1. Организация продажи товаров и обслуживания покупателей	10
Раздел 2. Организация расчётов с покупателями	10
Раздел 3. Проведение маркетинговой деятельности	10
Дифференцированный зачет	6
Всего:	36

2.2. Содержание обучения по учебной практике УП.04

Приемка товаров по количеству и качеству

Тема 1. Заказ товара

Определение потребности в товарах для реализации в течение рабочего дня. Выявление остатков нереализованных в течение предыдущего периода товаров. Проверка сроков годности (или хранения) товаров на рабочем месте продавца или в зале самообслуживания.

Изъятие товаров с просроченными сроками годности (или хранения), а также некачественных товаров. Оформление за

явки на товары принятыми в организации методами. Передача заявки на склад.

Тема 2. Приемка товаров по количеству

Ознакомление с реквизитами товаросопроводительных документов (накладных, заборочных листов, отвесов и т. п.).

Проверка соответствия ассортимента и количества поступивших товаров данным, указанным в товаросопроводительных документах (ТСД) путем взвешивания или обмера, или пересчета (для штучных или фасованных товаров).

Проверка соответствия данных, указанных в ТСД и на маркировке (для упакованных и маркированных товаров).

Размещение товаров на временное хранение до выкладки их в торговом зале или рабочее место продавца.

Участие в оформлении актов на недостачу товаров.

Тема 3. Приемка товаров по качеству

Ознакомление с реквизитами ТСД по качеству (удостоверениями о качестве, сертификатами или декларациями о соответствии, санитарно-эпидемиологическими заключениями и т. п.).

Осмотр внешнего вида тары, упаковочных, перевязочных или укупорочных материалов. Отбраковка товаров с нарушенной упаковкой. Оценка качества товаров по органолептическим показателям (внешнему виду, запаху, консистенции, свежести и др.) в неповрежденной и поврежденной упаковке (отдельно).

Проверка соответствия градаций качества (сорта, классу качества, номера, марке и т. п.) данным, указанным в ТСД и на маркировке. Участие в составлении актов на недоброкачественные товары. Проверка сроков годности (или хранения) поступивших товаров. Отказ от приемки товаров с просроченными сроками годности. Эксплуатация контрольно-кассовой техники (ККТ)

Тема 4. Подготовка ККТ к работе

Визуальный осмотр рабочего места и ККТ. Подготовка рабочего места к работе. Получение в главной кассе ключа от ККТ, разменной монеты, чековой и контрольной лент. Заправка чековой и контрольной лент и включение ККТ в сеть. Проверка работоспособности ККТ.

Тема 5. Работа на ККТ

Выполнение необходимых операций на ККТ. Сканирование штрих-кодов на товарах. Соблюдение требований техники безопасности при эксплуатации на ККТ. Соблюдение установленных правил эксплуатации ККТ при осуществлении денежных расчетов с покупателями. Обеспечение исправности ККТ в течение рабочего дня. Устранение незначительных неисправностей. Получение от покупателей денег за реализуемые товары. Определение платежеспособности купюр по внешнему виду и с помощью детектора купюр. Расчет с покупателями по платежным картам. Выдача сдачи.

Тема 6. Завершение работы на ККТ

Сбор и подсчет дневной выручки. Составление покупной описи. Оформление контрольной ленты в конце дня. Сверка суммы выручки с показаниями счетчика ККТ. Отключение ККТ. Сдача выручки, ключа и контрольной ленты. Уборка рабочего места. Составление кассового отчета. Работа с товарами: их идентификация и оценка качества

Тема 7. Идентификация товаров по ассортиментной принадлежности

Выявление

идентифицирующих признаков товаров: однородных групп, подгрупп, видов, подвидов, наименований и торговых марок. Идентификация товаров по ассортиментной принадлежности: групповая, видовая, марочная. Выявление ассортиментной фальсификации товаров.

Тема 8. Оценка качества товаров на рабочем месте продавца или в торговом зале

Определение органолептических и размерных показателей, необходимых для оценки качества конкретных товаров. Оценка качества товаров по органолептическим и размерным показателям. Проверка соответствия массы штучных товаров данным, указанным на маркировке. Определение градаций качества товаров.

Выявление пересортицы товаров. Оформление акта на пересортицу товаров. Выявление недоброкачественных, фальсифицированных по качеству, с просроченными сроками годности товарами.

Тема 9. Подготовка товара к продаже в подсобном помещении Разупаковывание товаров из транспортной тары.

Сортировка (разбраковка) товаров по качеству, при необходимости разделение на градации качества (например, плодо-овощные товары) и/или мойка (овощей), протирка поверхности (колбас, сыров, бутылок и т. п.). Калибровка товаров (при необходимости).

Подготовка упаковочных материалов к упаковыванию товаров. Овладение приемами упаковывания товаров. Фасование, упаковывание и маркирование товаров. Укладка в тележки и отправка в торговый зал. Контроль условий и сроков хранения и транспортирования товаров, оформление товаросопроводительных документов

Тема 10. Контроль условий и сроков хранения и транспортирования

товаров Проверка санитарного состояния транспортных средств, доставляющих товары.

Проверка наличия санитарного паспорта (для пищевых продуктов).

Проверка сроков доставки товаров. Участие в размещении товаров на складе. Проверка правильности размещения товаров в складе (соблюдение минимально допустимой ширины проездов, максимально допустимой высоты загрузки, товарного соседства и др.).

Осуществление текущего контроля за температурой и относительной влажностью воздуха в складе. Оформление графиков температурно-влажностного режима в складе (при наличии таких графиков). Выявление случаев значительных нарушений отклонения режима хранения от оптимального. Составление совместно с материально-ответственным лицом склада докладной записки о выявленных нарушениях (при необходимости). Проверка соблюдения установленных сроков годности (хранения). Выявление товаров со сроками годности, близким к окончанию, и принятие мер по ускоренной их реализации. Проверка совладения условий хранения товаров в торговом зале магазина (охлажденных скоропортящихся, мороженых пищевых продуктов, светочувствительных товаров и т. п.)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Для реализации программы учебной практики должны быть предусмотрено следующее материально-техническое обеспечение

Кабинеты:

- организации коммерческой деятельности и логистики;
- маркетинга;
- правового обеспечения профессиональной деятельности;
- бухгалтерского учета;

Лаборатории:

- технического оснащения торговых организаций и охраны труда;
- товароведения.

Оснащенные базы практики:

Учебная практика реализуется в мастерских и имеется в наличии оборудование, инструменты, расходные материалы, обеспечивающие выполнение всех видов работ, определенных содержанием программ профессиональных модулей.

Производственная практика реализуется в организациях коммерческого профиля, обеспечивающих деятельность обучающихся в профессиональной области Коммерция.

Оборудование предприятий и технологическое оснащение рабочих мест производственной практики должно соответствовать содержанию профессиональной деятельности и дать возможность обучающемуся овладеть профессиональными компетенциями по всем видам деятельности, предусмотренных программой, с использованием современных технологий, материалов и оборудования.

Оснащенные базы практики:

Учебная практика проводится в учебных, учебно-производственных мастерских, лабораториях, учебно-опытных хозяйствах, учебных базах практики и иных структурных подразделениях образовательной организации либо в организациях в специально оборудованных помещениях на основе договоров между организацией, осуществляющей деятельность по образовательной программе соответствующего профиля (далее – организация), и образовательной организацией.

Учебная практика реализуется в мастерских где имеется в наличии оборудование, инструменты, расходные материалы, обеспечивающие выполнение всех видов работ, определенных содержанием программ профессиональных модулей, в том числе оборудование и инструменты, используемые при проведении чемпионатов WorldSkills и указанных в инфраструктурных листах конкурсной документации WorldSkills по компетенции «Менеджер по продажам».

Инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья проходят учебную практику по месту жительства и ежедневно поддерживают связь с факультетом, реализующим ООП СПО.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд имеет печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендуемые для использования в образовательном процессе.

3.2.1. Основная литература

1. ЭБС «ЮРАЙТ»: Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 332 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01668-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/434164>.

2. ЭБС "Znanium": Организация торговли : учебник / С.И. Жулидов. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2018. — 352 с. — (Среднее профессиональное образование). - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/944181>.

3. ЭБС «Znanium»: Маркетинг товаров и услуг : учеб. пособие / А.В. Лукина. — 2-е изд., доп. — М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2019. — 239 с. — (Среднее профессиональное образование). - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1019035>.

3.2.3. Дополнительные источники:

1. ЭБС «Znanium»: Замедлина Е.А. Товароведение и экспертиза товаров: Учебное пособие / Замедлина Е.А. - М.:ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 156 с.: - (СПО) - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/10210582>.

2. ЭБС «ЮРАЙТ»: Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 2-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 433 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09064-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/442318>.

2. ЭБС «Znanium»: Маркетинг торгового предприятия: учебник / Парамонова Т.Н., Красюк И.Н., Лукашевич В.В. - М.:Дашков и К, 2018. - 284 с.: ISBN

3.3. Организация образовательного процесса

Изучению междисциплинарных курсов данного профессионального модуля должно предшествовать освоение следующих учебных дисциплин: «Маркетинг», «Организация коммерческой деятельности», «Организация торговли».

Занятия проводятся в учебных аудиториях и лабораториях, оснащенных необходимым учебным, методическим, информационным, программным обеспечением.

В преподавании могут использоваться лекционные, практические и лабораторные формы проведения занятий, интерактивные виды занятий: практикум, рейтинговая технология оценки знаний студентов, информационно-коммуникационные технологии, кейс-технологии, игровые технологии.

Реализация программы модуля предполагает проведение учебной и производственной практики (по профилю специальности) в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся: в организациях коммерческого профиля, обеспечивающих деятельность обучающихся в профессиональной области Коммерция.

Обязательным условием допуска к производственной практике в рамках профессионального модуля «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» является освоение междисциплинарных курсов для получения первичных профессиональных навыков в рамках данного профессионального модуля.

3.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса.

Педагогические кадры, обеспечивающие обучение по междисциплинарному курсу, имеют высшее профессиональное образование, соответствующее профилю модуля, и опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы. Преподаватели проходят стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Руководство практикой осуществляют преподаватели с высшим профессиональным образованием по профилю, имеющие опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы.

Руководителями производственной практики (по профилю специальности) являются представители организации, на базе которой проводится практика, специалисты соответствующего профиля, обеспечивающие деятельность обучающихся в профессиональной области.

4. ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В целях доступности получения СПО студентами с ОВЗ Университетом обеспечивается:

1) для студентов с ОВЗ по зрению:

адаптация официального сайта Университета (www.stgau.ru) в сети Интернет с учетом особых потребностей инвалидов по зрению с приведением их к международному стандарту доступности веб-контента и веб-сервисов (WCAG);

размещение в доступных для студентов, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме (с учетом их особых потребностей) справочной информации о расписании лекций, учебных занятий (должна быть выполнена крупным (высота прописных букв не менее 7,5 см) рельефно-контрастным шрифтом (на белом или желтом фоне) и продублирована шрифтом Брайля);

присутствие ассистента, оказывающего студенту необходимую помощь;

обеспечение выпуска альтернативных форматов печатных материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

обеспечение доступа студента, являющегося слепым и использующего собаку-поводыря, к зданию Университета, располагающего местом для размещения собаки-поводыря в часы обучения самого студента;

2) для студентов с ОВЗ по слуху:

дублирование звуковой справочной информации о расписании учебных занятий визуальной (установка мониторов с возможностью трансляции субтитров (мониторы, их размеры и количество необходимо определять с учетом размеров помещения);

обеспечение надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации;

3) для студентов, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, материально-технические условия должны обеспечивать возможность беспрепятственного доступа в учебные помещения, столовые, туалетные и другие помещения Университета, а также их пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов, локальное понижение стоек-барьеров до высоты не более 0,8 м; наличие специальных кресел и других приспособлений).

3.5. Образование студентов с ОВЗ может быть организовано как совместно с другими студентами, так и в отдельных классах, группах или в отдельных аудиториях Университета. Численность студентов с ОВЗ в учебной группе устанавливается до 15 человек.

3.6. При получении СПО студентам с ОВЗ бесплатно предоставляются специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература, а также услуги сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

3.7. С учетом особых потребностей студентов с ОВЗ Университетом обеспечивается предоставление учебных, лекционных материалов в электронном виде.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Контроль и оценка результатов МДК осуществляется преподавателем в процессе проведения учебных занятий в форме: устного опроса, выполнения заданий на практических занятиях, решения ситуационных и практико-ориентированных задач, выполнения тестовых заданий, а также проведения промежуточной аттестации в форме экзамена и выполнение курсового проекта.

Контроль и оценка результатов практик осуществляются с использованием следующих форм и методов: Экспертное наблюдение и оценивание выполнения практических работ; Экспертное наблюдение и оценивание выполнения работы наставником; Экспертная оценка деятельности обучающегося: в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях и лабораторных работах; Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
<p>ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.</p>	<p>- подбор структуры, состава коммерческого предложения и эффективного изложения предложения в соответствии с запросами и особенностями клиента; - знание формы и порядка заключения договоров и оформления необходимых сопроводительных документов для заключения договора; - организационное обеспечение процедуры заключения договора с деловым партнером</p>	<p>проверка выполнения практических работ</p>
<p>ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли</p>	<p>- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной и оптовой торговли;</p>	<p>проверка выполнения практических работ</p>
<p>ПК 1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.</p>	<p>- разрабатывать тактику деятельности отдела продаж, определение значений плановых и пороговых значений показателей эффективности сотрудников структурного подразделения; - иметь навыки организовывать и, в ряде случаев, модерировать обсуждение, проходящее в формате «мозгового штурма», или иных форматах обсуждений,</p>	<p>Тестирование, устный опрос. Практическая работа. Наблюдение на практике. Экспертная оценка деятельности.</p>

	стимулирующих творческую активность сотрудников предприятия.	
ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	<ul style="list-style-type: none"> - оформлять товаросопроводительные документы и проверять правильность их оформления; - формировать товаросопроводительные и организационно-распорядительные документы с использованием информационных систем предприятия; - составлять финансовые документы и отчеты. 	<ul style="list-style-type: none"> - оценка решения ситуационных профессионально значимых задач - наблюдение и оценка результатов выполнения практических работ - наблюдение и оценка в процессе учебной практики
ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	<ul style="list-style-type: none"> - анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций; - применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа; - осуществление мониторинга и анализа рынков для обеспечения плановых показателей работы предприятия. 	оценка результатов выполнения практических работ
ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.	<ul style="list-style-type: none"> - анализировать конкурентное окружение с использованием типовых инструментов маркетингового анализа (в том числе, «5 конкурентных сил», SWOT-анализ); анализ статистики продаж и иной доступной информации о структуре сбыта товаров организации и ее конкурентного окружения; - использовать современные маркетинговые технологии привлечения и удержания покупателей (про- 	оценка результатов выполнения практических работ

	граммы лояльности, пост-гарантийного обслуживания и др.)	
ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	<ul style="list-style-type: none"> - подготовка прогнозов, проектов перспективных и текущих планов проведения маркетинговых исследований по изучению спроса на изделия предприятия, перспектив развития рынков сбыта; - разработка документов (анкет) для проведения маркетинговых исследований; - разработка плана проведения маркетинговых исследований; - формировать план продаж с учетом данных маркетинговых исследований рынка и оценки конкурентов. 	оценка результатов выполнения практических работ
ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	<ul style="list-style-type: none"> - обеспечение выполнения договорных обязательств по поставкам продукции и продажам товаров (по количеству, номенклатуре, ассортименту, качеству, срокам и другим условиям поставок); - организовывать бизнес-процессы в области коммерческой деятельности в рамках сбытовой политики организации, с учетом конкурентных преимуществ торгового предприятия; - развивать и оптимизировать каналы сбыта и продвижения товаров. 	Практическая работа. Наблюдение на практике. Экспертная оценка деятельности

<p>ПК 2.9 . Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты</p>	<ul style="list-style-type: none"> - проведение денежных расчетов с покупателями, составление и оформление финансовых документов. - определение эффективности финансовой деятельности торговой организации. - расчет налога по упрощенной системе налогообложения; - расчет единого налога на вмененный доход; - анализировать показатели финансово-хозяйственной деятельности торговой организации; - оценка вероятности банкротства предприятия; - расчет потребности в финансовых ресурсах предприятия. 	<p>Практическая работа. Наблюдение на практике. Экспертная оценка деятельности.</p>
<p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - ответственное отношение к изучению практического материала (ПМ); - проявление самостоятельности в ходе освоения ПМ; - участие в олимпиадах, – конференциях и т.д. 	<p>проверка выполнения практических работ</p>
<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - определение этапов выполнения деятельности в соответствии с поставленной целью (задачами); - обоснование выбора методов и способов решения профессиональных задач в области коммерческой деятельности; - самостоятельная оценка эффективности и качества выполнения профессиональных задач. 	<p>проверка выполнения практических работ</p>
<p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - адекватность принятия решений в стандартных и нестандартных профессиональных ситуациях в области 	<p>проверка выполнения практических работ</p>

	<p>коммерческой деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> - решение стандартных (нестандартных) профессиональных задач в области документирования хозяйственных операций по учету товарно-материальных ценностей. 	
<p>ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - выбор наиболее оптимального источника информации при описании ситуационных задач, используя предоставленные источники информации; - отбор и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития; - получение необходимой информации с использованием различных источников информации, включая электронные ресурсы. 	<p>проверка выполнения практических работ</p>
<p>ОК 05 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - грамотность использования информационно-коммуникационных технологий при подготовке рефератов, изучении тем МДК модуля и при выполнении практических и самостоятельных заданий; - рациональность использования справочно-правовых компьютерных систем в учебной и профессиональной деятельности; - работа с программами автоматизированного сбора и анализа результатов коммерческой деятельности; - получение необходимой информации с использованием Интернет- 	<p>Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы</p>

<p>ОК 06 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>ресурсов</p> <ul style="list-style-type: none"> - выполнение требований корпоративной (профессиональной) этики (выполнение правил внутреннего распорядка в образовательном учреждении, выполнение внутренних требований в процессе освоения учебной практики); способность проявлять лидерские качества при решении профессиональных задач; - обоснованность принятых мер при работе в коллективе; - результативность работы в группе при выработке общего решения профессиональных задач в области коммерческой деятельности; 	
<p>ОК 07 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - способность проявлять самостоятельность в планировании освоения дополнительных рабочих профессий (обучения на курсах дополнительной профессиональной подготовки); - своевременность посещения дополнительных занятий (консультаций) при освоении профессиональных знаний; - самостоятельно осуществлять выбор профессионально-ориентированной тематики творческих работ (рефератов); - способность организовывать самостоятельную работу при изучении профессиональных модулей; - аргументированность 	

	достигнутого уровня личной профессиональной зрелости.	
ОК 10 Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.	- вести переговоры и строить аргументацию при взаимоотношениях с покупателем и поставщиком; - составлять коммерческие предложения с использованием эффективного стиля изложения предложения в соответствии с запросами – и особенностям клиента.	
ОК 12 Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	- изучение правил продажи отдельных видов товаров, Правил реализации алкогольной продукции; - изучение требований к качеству услуг розничной торговли, установленных государственными стандартами, санитарными, противопожарными правилами с учетом профиля и специализации торгового предприятия; - изучение Правил торговли; - знание действующих правовых и социальных норм, применяемые к договорным отношениям.	
ЛР 13 Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности	знание действующих правовых и социальных норм, применяемые к договорным отношениям. - состава коммерческого предложения и эффективного стиля изложения предложения в соответствии с запросами и особенностями клиента;	оценка результатов выполнения практических работ
ЛР 14 Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно	подбор структуры, состава коммерческого предложения и	оценка результатов выполнения

<p>взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость</p>	<p>эффективного стиля изложения предложения в соответствии с запросами и особенностями клиента; - знание формы и порядка заключения договоров и оформления необходимых сопроводительных документов для заключения договора; - организационное обеспечение процедуры заключения договора с деловым партнером</p>	<p>практических работ</p>
<p>ЛР 15 Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий</p>	<p>знание действующих правовых и социальных норм, применяемые к договорным отношениям.</p>	<p>оценка результатов выполнения практических работ</p>

ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ

6.1. Учебно-производственные задания по профилю специальности

Задание 1. Рассчитать потребную складскую площадь, если известно, что среднемесячный объём складского товарооборота - 35 млн. руб. Товарный запас- $\frac{1}{2}$ декады . Средняя стоимость одного вагона - 4,5 млн. руб. Коэффициент неравномерности образования запасов - 1,1. Высота укладки – стандартная. Способы хранения – штабельный и стеллажный.

Тест

1. Розничной торговой сетью называют:

- а) комплекс торговых услуг по купле и продаже товаров народного потребления
- б) сеть магазинов торгующих одним видом товаров
- в) магазины, киоски, ларьки

2. К видам розничной торговой сети не относится:

- а) передвижная
- б) стационарная
- в) палаточная

3. Магазином называется:

- а) специально оборудованное стационарное здание или его часть, предназначенное для продажи товаров и оказания услуг покупателям
- б) помещение для выполнения торговых операций
- в) сборно-разборная конструкция для продажи товаров

4. Торговой палаткой называется:

- а) сборно-разборная конструкция
- б) легко возводимая сборно-разборная конструкция, оснащенная прилавком, не имеющая торгового зала и помещений для хранения товаров, рассчитанная на одно или несколько рабочих мест продавца, на площади, которой размещен товарный запас
- в) оснащенное торговым оборудованием строение без торгового зала.

5. К специализированным магазинам относятся:

- а) магазины по продаже только одной товарной группы
- б) магазины по продаже большого ассортимента нескольких товарных групп
- в) магазины универсального ассортимента товаров

6. Укажите коэффициент установочной площади в торговом зале:

- А) 0,50
- Б) 0,25
- В) 0,150

1. Структура, функции предприятия розничной торговой сети. Факторы, влияющие на развитие розничной торговой сети. Требования, предъявляемые к розничной торговой сети.

2. Организация и технология приемки товаров в магазине по количеству.

Тест

1. Охарактеризуйте ситуацию в магазине «Галантерея», в котором коэффициент установочной площади равен 0,5.

- А) площадь торгового зала используется оптимально;
- Б) проходы для покупателей узкие;
- В) ассортимент товаров неглубокий;
- Г) мало торгового оборудования.

2. Размещение товаров – это (выберите ответ):

- А) система их расположения на площади торгового зала;
- Б) расположение, укладка и показ товаров на торговом оборудовании;
- В) определение количества «фейсингов» товара;
- Г) система расположения на площади торгового зала и выкладка на оборудовании.

3. Укажите, какие товары целесообразно размещать в «золотом треугольнике» (выберите

ответы):

А) товары повседневного спроса;

Б) товары импульсного спроса;

В) товары, спрос на которые надо активизировать;

Г) недорогие товары.

4. Торгово-технологический процесс в магазине включает (выберите ответ):

А) доставку товара от продавца к покупателю;

Б) обслуживание покупателя;

В) операции по изучению спроса на товар до доведения его к покупателю;

Г) продажу и обслуживание покупателей.

5. Укажите, какие виды потерь относятся к нормируемым:

А) естественная убыль в пределах норм списания;

Б) бой, порча, лом в процессе хранения;

В) вся естественная убыль;

Г) пред реализационные товарные потери.

6. По законодательству РФ, продавец обязан хранить непродовольственный товар до его оплаты:

А) столько, сколько просит покупатель;

Б) не более одних суток;

В) не более одного часа;

Г) не более одного часа, по решению администрации магазина – до двух часов.

7. Укажите товары, которые реализуются и в стоковых, и в комиссионных магазинах:

А) непродовольственные;

Б) продовольственные;

В) новые;

Г) бывшие в употреблении.

8. Деятельность по организации розничной торговли называют (выберите ответ):

А) торговлей;

Б) покупкой;

В) ритейлингом;

Г) технологическим процессом.

9. В процессе товародвижения розничная торговля выполняет ряд функций (выберите ответы):

А) осуществление операций с товарами;

Б) своевременная доставка грузов;

В) реклама товаров;

Г) механизация погрузочно-разгрузочных работ.

10. Задачей розничного торгового предприятия в новых условиях хозяйствования является (выберите ответ):

А) определение ассортиментной политики;

Б) дробление партий товаров для отдельных покупателей;

В) перепродажи товаров оптовым торговцам;

Г) расположение торгового предприятия в пределах конкретной территории.

Задание 2. Покупательница купила 25 января оливковое масло в стеклянной бутылке по цене 150 рублей, а 1 февраля принесла его в магазин с просьбой вернуть его стоимость, т.к. масло оказалось фальсифицированным, о чем свидетельствует акт проведенной независимой экспертизы. Цена масла на момент возврата составила 180 рублей.

Возможно ли удовлетворить просьбу покупательницы? Если да, то какую сумму она должна получить?

6.2. Критерии оценки промежуточной аттестации в виде дифференцированного зачета:

Критерии оценки.

«Отлично»: оценка может быть выставлена, если есть прямой и исчерпывающий ответ по теме, обнаружено отличное знание и глубокое понимание учебного материала, а также умение пользоваться полученными знаниями при решении практических заданий. Студент способен организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, логически последовательно и аргументировано излагает свои мысли.

«Хорошо»: ответ полный и правильный на основании изученной теории; материал изложен в определенной логической последовательности, при этом допущены две-три несущественные ошибки, исправленные по требованию преподавателя.

«Удовлетворительно»: ответ полный, но при этом допущена существенная ошибка, или неполный, несвязный ответ.

«Неудовлетворительно»: при ответе обнаружено непонимание обучающимися основного содержания учебного материала или допущены существенные ошибки, которые студент не смог исправить при наводящих вопросах преподавателя.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Специфика организации учебной практики обусловлена формой обучения студентов, ее местом в подготовке специалиста среднего звена и временем, отведенным на **учебную практику** рабочим учебным планом.

Содержание всех этапов практики должно обеспечивать обоснованную последовательность формирования у обучающихся системы умений, целостной профессиональной деятельности и практического опыта в соответствии с требованиями ФГОС СПО.

Организация практики направлена на:

- выполнение федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования;

- непрерывность, комплексность, последовательность, систематичность овладения студентами профессиональной деятельностью в соответствии с программой практики, предусматривающей логичность и сочетание теоретического и практического обучения, преемственность всех этапов практики.

Для освоения учебной практики студенты должны:

- выполнить практические задания в полном объеме по разделам учебной практики;
- продемонстрировать сформированность компетенций, закрепленных за учебной практикой во время мероприятий текущего и промежуточного контроля знаний.

Посещение практических занятий для студентов является обязательным.

Уважительными причинами пропуска занятий является:

- освобождение от занятий по причине болезни, выданное медицинским учреждением,
- распоряжение по деканату, приказ по вузу об освобождении в связи с участием в внутривузовских, межвузовских и пр. мероприятиях,
- официально оформленное свободное посещение занятий.

Пропуски отрабатываются независимо от их причины.

Пропущенные практические занятия отрабатываются в виде устной защиты практического занятия во время консультаций по учебной практике.

Контроль сформированности компетенций в течение семестра проводится в форме индивидуальных заданий на практических занятиях.

8. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ (ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ).

При осуществлении образовательного процесса студентами и преподавателем используются следующее программное обеспечение: MicrosoftWindows, Office (Номер соглашения на пакет лицензий для рабочих станций: V5910852 от 15.11.2017); KasperskyTotalSecurity (№ заказа/лицензии: 1B08-171114-054004-843-671 от 14.11.2017); CorelDRAWGraphicsSuiteX3 (Номер продукта: LCCDGSX3MPCAB от 22.11.2007); Университетская лицензия КОМПАС-3d (Лицензия № К-08-1880); MatLab 2008b№2215103 от 12.10.2008; Simulink№2215103 от 12.10.2008; КонсультантПлюс №370/17 от 01.07.2017.

При осуществлении образовательного процесса студентами и преподавателем используются следующие информационно справочные системы: автоматизированная система управления «Деканат», ЭБС «Znanium», ЭБС «Лань», СПС «Консультант плюс», СПС «Гарант».

9. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ

<p>Учебная аудитория для проведения лекционных занятий (ауд. № 167, площадь – 96,0 м²).</p>	<p>Оснащение: специализированная мебель на 77 посадочных мест, стол президиума – 1 шт., трибуна для преподавателя – 1 шт., персональный компьютер – 1 шт., мультимедийный проектор – 1 шт., интерактивная доска Starboard Hitachi FX-77 – 1 шт., принтер – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, тематические плакаты, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.</p>
<p>Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа (ауд. № 169, площадь – 64 м²).</p>	<p>2. Оснащение: специализированная мебель на 32 посадочных места, меловая доска – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде тематических презентаций, информационные плакаты, ноутбуки – 2 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, подключение к сети «Интернет», выход в корпоративную сеть университета.</p>
<p>Учебные аудитории для самостоятельной работы студентов:</p>	
<p><i>1. Читальный зал научной библиотеки (площадь 177 м²)</i></p>	<p>Оснащение: специализированная мебель на 100 посадочных мест, персональные компьютеры – 56 шт., телевизор – 1шт., принтер – 1шт., цветной принтер – 1шт., копировальный аппарат – 1шт., сканер – 1шт., Wi-Fi оборудование, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.</p>
<p><i>2. Учебная аудитория № 169, площадь – 67,8 м²)</i></p>	<p>Оснащение: специализированная мебель на 32 посадочных места, меловая доска – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде тематических презентаций, информационные плакаты, ноутбуки – 2 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, подключение к сети «Интернет», выход в корпоративную сеть университета.</p>
<p>Учебная аудитория для групповых и индивидуальных консультаций (ауд. № 169, площадь – 64 м²).</p>	<p>Оснащение: специализированная мебель на 32 посадочных места, меловая доска – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде тематических презентаций, информационные плакаты, ноутбуки – 2 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, подключение к сети «Интернет», выход в корпоративную сеть университета.</p>
<p>Учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации (ауд. № 182, площадь – 32,1 м²).</p>	<p>Оснащение: специализированная мебель на 12 посадочных мест, персональные компьютеры – 14 шт., проектор Panasonic PT-LB55NTE – 1 шт., интерактивная доска SMART Board 69 – 1 шт., система акустическая Genius Multimedia HI-FI Speaker Systems – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, стенд «Основы патентования» с образцами охраняемых документов, стенд специальной литературы, стенда основ схемотехники, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.</p>

	355017, Ставропольский край, город Ставрополь, улица Мира, 347	информационные плакаты, подключение к сети «Интернет», выход в корпоративную сеть университета.
5	Учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации ауд. № 165, площадь – 66,6 м2). Учебный корпус 355017, Ставропольский край, город Ставрополь, улица Мира, 347	Оснащение: специализированная мебель на 50 посадочных мест, персональные компьютеры – 14 шт., мультимедийный проектор – 1 шт., интерактивная доска – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.