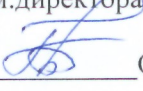


ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ
ЗИМИНСКИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ТЕХНИКУМ

СОГЛАСОВАНО:

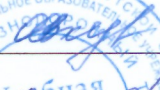
Зам.директора по УПР

 О.В. Бекетова

« 19 » февраля 2024 г.

УТВЕРЖДАЮ:

Директор ГБПОУ ИО ЗЖДТ

 О.В. Скуратова

« 19 » февраля 2024 г.

СОГЛАСОВАНО:

Директор ООО «ТД ЛЕАН»

 Е.Ф. Аринкина

« 19 » февраля 2024 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

по специальности среднего профессионального образования
38.02.08 Торговое дело

Зима, 2024

Рабочая программа **преддипломной практики** на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.08 торговое дело, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15.05.2014 N 539, зарегистрировано в Минюсте России (22.09.2023 N 74906), приказа Министерства образования и науки РФ от 19.07.2023г. №548 «Об утверждении положения о практике студентов осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования» и Положения об организации учебной и производственной практики государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения Иркутской области «Зиминский железнодорожный техникум», утвержденного приказом ГБПОУ ИО ЗЖДТ от 31.08.2015 г. № 26 –ос, а так же программ профессиональных модулей:

ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности

ПМ 02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров

ПМ 03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами.

ПМ. 04 Организация и осуществление интернет-маркетинг

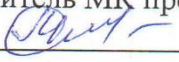
Разработчик:

Монид Ирина Давыдовна, мастер производственного обучения ГБПОУ ИО «Зиминский железнодорожный техникум»

Федорова Татьяна Артемовна, преподаватель специальных дисциплин ГБПОУ ИО «Зиминский железнодорожный техникум»

Согласовано:

Руководитель МК преподавателей ПМ и ОПД и мастеров п/о

 (Красилова А.А.)

Ф.И.О.

Протокол № 5 от «15» февраля 2024 г.

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ	9
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ	18
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ	22
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ	23

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа **преддипломной практики** на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.08 торговое дело, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15.05.2014 N 539, зарегистрировано в Минюсте России (22.09.2023 N 74906), приказа Министерства образования и науки РФ от 19.07.2023г. №548 «Об утверждении положения о практике студентов осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования» и Положения об организации учебной и производственной практики государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения Иркутской области «Зиминский железнодорожный техникум», утвержденного приказом ГБПОУ ИО ЗЖДТ от 31.08.2015 г. № 26 –ос, а так же программ профессиональных модулей:

ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности

ПМ 02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров

ПМ 03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами.

ПМ. 04 Организация и осуществление интернет-маркетинг

1.2. Цели и задачи – требования к результатам освоения производственной (преддипломной) практики

Производственная (преддипломная) практика студентов является завершающим этапом и проводится после освоения ПССЗ СПО и сдачи студентами всех видов промежуточной аттестации, предусмотренных ФГОС. Преддипломная практика направлена на углубление обучающимся первоначального профессионального опыта, развитие общих и профессиональных компетенций, проверку его готовности к самостоятельной трудовой деятельности, а так же на подготовку к выполнению выпускной квалификационной работы (в форме дипломной работы) в организациях различных организационно-правовых форм.

В ходе освоения преддипломной практики студент должен:

иметь практический навык :

- поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;
- проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;
- обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
- составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;
- подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;
- проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;
- подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках;
- оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
- мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;
- установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;
- составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов;
- формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки,

требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;

- составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;

- осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;

- публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);

- публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;

- организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов;

- направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;

- проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;

- составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);

- документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;

- подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;

- формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;

- обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;

- формирования проекта внешнеторгового контракта;

- осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;

- подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом;

- подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;

- сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;

- разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;

- мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;

- документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;

- подготовки предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту;

- выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;

- организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;

- приемки товаров по количеству и качеству;

- соблюдения правил охраны труда;

- применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров;

- решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий;

- применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров;
- осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров;
- выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров;
- разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров;
- выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;
- подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использование современных баз данных;
- организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов;
- оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации;
- регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров;
- систематизации данных о фактическом уровне качества товаров;
- оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров;
- анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий;
- сбора, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях;
- поиска и выявления потенциальных клиентов;
- формирования и актуализации клиентской базы;
- проведения мониторинга деятельности конкурентов;
- определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией;
- формирования коммерческих предложений по продаже товаров, подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;
- информирования клиентов о потребительских свойствах товаров;
- стимулирования клиентов на заключение сделки;
- взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров;
- закрытия сделок;
- соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров;
- использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи;
- сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;
- мониторинг и контроль выполнения условий договоров;
- анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;
- выполнения запланированных показателей по объему продаж;
- разработки программ по повышению лояльности клиентов;
- разработки мероприятий по стимулированию продаж;
- информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях;
- участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров;

- стимулирования клиентов на заключение сделки;
- контроля состояния товарных запасов;
- анализа выполнения плана продаж;
- информационно-справочного консультирования клиентов;
- контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания;
- обеспечения соблюдения стандартов организации
 - сбора, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их проведения технического анализа аудируемого веб-сайта;
 - проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта;
 - проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта;
 - анализа поисковой выдачи;
 - анализа веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи;
 - анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";
 - определения стратегии поискового продвижения;
 - оформления заявочных и платежных документов участников торгово-промышленной выставки;
 - проверки и корректировки списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении;
 - анализа присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем;
 - определения стратегии продвижения в социальных сетях;
 - размещения текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно- телекоммуникационной сети «Интернет»;
 - размещения медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно- телекоммуникационной сети «Интернет»;
 - разработки лендинга;
 - анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы;
 - анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании;
 - составления отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории.

уметь:

- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;
- проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;
- анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;
- создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;
- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
- обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;

- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.
- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;
- осуществлять выбор поставщиков;
- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств;
- создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;
- обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;
- работать в единой информационной системе;
- применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;
- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
- обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;
- описывать объект закупки;
- разрабатывать закупочную документацию;
- работать в единой информационной системе;
- взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;
- анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;
- формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
- проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);
- классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;
- разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;
- осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;
- осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;
- подготавливать коммерческие предложения, запросы;
- оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов;
- составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;
- осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;
- осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;
- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
- осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;
- проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;

- осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);
- использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;
- применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;
- применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;
- управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;
- оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;
- применять электронный документооборот;
- осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.
- применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;
- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;
- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках;
- применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;
- идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;
- оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;
- идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;
- применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности;
- оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;
- устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;
- выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации;
- реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров;
- обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;
- проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов;
- организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты;
- анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологии формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах;
- применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;
- устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;
- реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.
- работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации;
- вести и актуализировать базу данных клиентов;

- формировать отчетную документацию по клиентской базе;
- анализировать деятельность конкурентов;
- определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;
- планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами;
- вести реестр реквизитов клиентов;
- использовать программные продукты;
- планировать объемы собственных продаж;
- устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;
- использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;
- формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента;
- планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;
- использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;
- предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме;
- опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;
- работать с возражениями клиента;
- применять техники по закрытию сделки;
- суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту;
- фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме;
- обеспечивать конфиденциальность полученной информации;
- анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий;
- оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации;
- подготавливать документацию для формирования заказа;
- осуществлять мероприятия по размещению заказа;
- следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях;
- принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств;
- осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации;
- оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции;
- осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий;
- организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации;
- соблюдать конфиденциальность информации;
- предоставлять клиенту достоверную информацию;
- корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту;
- соблюдать в работе принципы клиентоориентированности;
- обеспечивать баланс интересов клиента и организации;
- обеспечивать соблюдение требований охраны;
- разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров;
- собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж;
- планировать работу по выполнению плана продаж;
- анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации;
- анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж;
- анализировать возможности увеличения объемов продаж;
- планировать и контролировать поступление денежных средств;

- обеспечивать наличие демонстрационной продукции;
- применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж;
- планировать рабочее время для выполнения плана продаж;
- планировать объемы собственных продаж;
- оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж;
- разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности;
- разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;
- анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров;
- анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники;
- анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов;
- вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию;
- вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов;
- анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;
- обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;
- анализировать оборачиваемость складских остатков;
- составлять отчетную документацию по продажам;
- разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента;
- инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений;
- инициативно вести диалог с клиентом;
- резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы;
- определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;
- разрабатывать рекомендации для клиента;
- собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;
- анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента;
- проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж;
- вести деловую переписку с клиентами и партнерами;
- использовать программные продукты;
- выявлять технические ошибки в работе веб-сайта;
- документировать выявленные ошибки в работе веб-сайта;
- формулировать предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити);
- выявлять технические преимущества веб-сайтов конкурентов;
- выявлять особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины;
- использовать инструменты для проведения технического аудита;
- определять факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче;
- составлять список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи;
- актуализировать информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";
- анализировать собранную информацию и принимать решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины;
- составлять список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;
- анализировать релевантность составленного списка ключевых слов и

- словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта;
- анализировать список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию;
 - определять маркетинговые стратегии;
 - составлять smm-стратегии;
 - составлять контент-планы;
 - создавать стратегии продвижения;
 - сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;
 - разрабатывать уникальные торговые предложения;
 - разрабатывать рекламные модули;
 - создавать стратегии продвижения;
 - сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;
 - обосновывать выбор целевой аудитории;
 - создавать тексты и рекламные слоганы;
 - создавать тексты для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций;
 - различать виды текстов;
 - рассчитывать бюджет на создание лендинга;
 - писать техническое задание на создание лендинга для сторонних организаций;
 - определять СТА для лендингов;
 - работать с бесплатными сервисами создания лендингов;
 - создавать уникальное торговое предложение для определенных задач, работать с сервисами рассылок;
 - составлять информационно-аналитические справки;
 - оформлять отчетные документы.

знать:

- методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков;
 - требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
 - стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;
 - правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
 - структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма
- критерии поиска и методы отбора поставщиков;
- методы и инструменты работы с базами больших данных;
 - требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации,
 - схем электронного документооборота;
 - законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;
 - особенности составления закупочной документации;
 - методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта;
 - основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки;
 - нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность;
 - международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;
 - международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции;
 - стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;
 - методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках;
 - методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках;
 - основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций;
 - документооборот внешнеторговых сделок;

- условия внешнеторгового контракта;
- нормы этики и делового общения с иностранными партнерами;
- правила оформления документации по внешнеторговому контракту;
- порядок документооборота в организации;
- основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности;
- виды торговых структур;
- формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности;
- материально-техническую базу торговли;
- инфраструктуру потребительского рынка;
- средства, методы, инновации в отрасли;
- организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;
- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
- основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли;
- требования законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность;
- правила торговли;
- количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности;
- классификацию продовольственных и непродовольственных товаров;
- методы и способы кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;
- обязательных требований к маркировке потребительских товаров;
- основные понятия в сфере товароведения потребительских товаров;
- технические требования и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации;
- обязательные требования к маркировке потребительских товаров;
- факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров;
- условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;
- дефекты потребительских товаров; товарных потерь и способы их сокращения;
- законодательство Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия;
- современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров;
- основные методы оценки качества и безопасности потребительских товаров;
- организацию проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов;
- сквозные цифровые технологии, применяемые в сфере обеспечения качества и безопасности товаров;
- ассортимент товаров, показатели ассортимента и факторы, влияющие на его формирование;
- приоритетные направления совершенствования ассортимента товаров;
- основные положения категорийного менеджмента;
- специфику процесса управления в категорийном менеджменте;
- алгоритм разработки ассортиментной матрицы товарной категории;
- порядок формирования категорий в ассортименте;
- структуру ABC – и XYZ – анализа;
- классификации продовольственных и непродовольственных товаров;
- методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;
- обязательных требований к маркировке потребительских товаров;
- сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и

безопасности товаров;

- методики выявления потребностей клиентов;
- методики выявления потребностей;
- технику продаж;
- методики проведения презентаций;
- потребительские свойства товаров;
- требования и стандарты производителя;
- принципы и порядок ведения претензионной работы;
- ассортимент товаров;
- стандарты организации;
- стандарты менеджмента качества;
- гарантийную политику организации;
- специализированные программные продукты;
- методики позиционирования продукции организации на рынке;
- методы сегментирования рынка;
- методы анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции;
- инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов;
- Законодательство Российской Федерации в области работы с конфиденциальной информацией;
- Приказы, положения, инструкции, нормативную документацию по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания;
- основы организации послепродажного обслуживания;
- основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов;
- основы веб-технологии;
- основы веб-дизайна;
- основы компьютерной грамотности;
- методы обработки текстовой информации;
- правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов;
- основы письменной деловой коммуникации использовать инструменты для проведения технического аудита;
- правила составления и план документа аудита интернет-маркетинга организации;
- основы оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;
- способы корректировки внутренних ошибок веб-сайта;
- особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов;
- особенности функционирования современных поисковых машин;
- правила формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщаемого поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта;
- внутренние ошибки веб-сайта, влияющие на результат работы поисковых машин, и способов устранения ошибок;
- особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов;
- правила составления и критерии качества списка ключевых слов и словосочетаний;
- стандарты делового общения в письменной и устной форме;
- особенности функционирования современных поисковых машин;
- правила формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщаемого поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта;
- правила формирования основных тегов (заголовков страницы, ключевых слов страницы, описания страницы);

- методы обработки текстовой и графической информации;
- основы копирайтинга и веб-райтинга;
- основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов и веб-дизайна;
- правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов;
- правила оформления заявочных и платежных документов участников торгово-промышленной выставки;
- перечень (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети «интернет»;
- особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа;
- основы разработки и поддержки сайтов/лендингов;
- основы гипертекстовой разметки;
- стандарты верстки веб-сайтов;
- принципиальные отличия лендингов от сайтов;
- сервисы для автоматизации рассылок;
- методы обработки текстовой информации и графической информации.
-

1.3. Требования к результатам освоения преддипломной практики.

Преддипломная практика является составной частью основной профессиональной образовательной программы в части требований к результатам освоения программы подготовки специалистов среднего звена. Менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
2. Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров
3. Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)
4. Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)

1.4. Количество часов на освоение программы преддипломной практики - всего – 144 часа (4 недели).

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения программы преддипломной практик является закрепление профессиональных (ПК) и общих (ОК) компетенций:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 1.2.	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта
ПК 1.3.	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий
ПК 1.4.	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение
ПК 1.5.	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
ПК 1.6.	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий
ПК 2.1.	Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий
ПК 2.2.	Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров
ПК 2.3.	Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара на разных этапах товародвижения товаров
ПК 2.4.	Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров
ПК 2.5.	<i>Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий</i>
ПК 3.1.	Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 3.2.	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;
ПК 3.3.	Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов
ПК 3.4.	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж;
ПК 3.5.	Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса
ПК 3.6.	Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов
ПК 3.7.	Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов
ПК 3.8.	Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

ПК 4.1.	Определять готовность веб-сайта к продвижению.
ПК 4.2.	Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
ПК 4.3.	Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки
ПК 4.4.	Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество
ПК 4.5.	Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика
ПК 4.6.	Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

Показатели и критерии профессиональных компетенций		Баллы от 1 до 5
ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий		
1	Осуществляет поиск и систематизацию открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции	
2	Проводит анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках	
3	Осуществляет обработку, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей)	
4	Составляет перечень требований внешних рынков к товарной продукции организации	
5	Подготавливает рекомендации по омологии товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка	

6	Проводит анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков	
7	Подготавливает аналитические документы по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта		
1	Оформляет договоры с поставщиками и потребителями товаров и услуг	
2	Грамотно осуществляет мониторинг поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок	
3	Устанавливает контакты с деловыми партнерами, заключает договора, предъявляет претензии	
4	Составляет деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, проводит безналичные расчеты	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий		
1	Формирует начальные (максимальные) цены закупки, описывает объекты закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта	
2	Составляет и оформляет закупочную документацию, производит осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры	
3	Осуществляет подготовку протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок	
4	Организовывает публичное размещение полученных результатов;	
5	Осуществляет проверку необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями)	
6	Организовывает публичное размещение отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну	
7	Организует осуществление оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение		
1	Направляет запросы, приглашения и информацию потенциальным участникам внешнеторгового контракта	
2	Проводит предварительный анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках	
3	Составляет списки отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий)	
4	Документально оформляет результаты переговоров по условиям	

	внешнеторгового контракта	
5	Ведет подготовку сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках	
6	Формирует список потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта	
7	Осуществляет обработку, формирование, хранение информации и данных об участниках внешнеторгового контракта	
8	Формирует проект внешнеторгового контракта	
9	Осуществляет проверку необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта	
10	Осуществляет подготовку процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту		
1	Производит подготовку документов о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта	
2	Осуществляет сбор информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	
3	Разрабатывает план-график контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту	
4	Осуществляет мониторинг отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту	
5	Документально оформляет отклонения от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы	
6	Реализует подготовку предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий		
1	Выполняет торгово-технологические операции, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;	
2	Организует торговлю, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники	
3	Осуществляет приемку товаров по количеству и качеству	
4	Соблюдает правила охраны труда	
Средний балл по профессиональной компетенции		

Показатели и критерии профессиональных компетенций		Баллы от 1 до 5
ПК 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий		
1	Применяет методику идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров	
2	Решать задачи классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий	
3	Применяет цифровые технологии кодирования потребительских товаров;	
4	Идентифицирует ассортиментную принадлежность продовольственных и	

	непродовольственных товаров	
5	Осуществляет оценивание маркировки потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров		
1	Применяет технические регламенты и национальные стандарты для оценки маркировки потребительских товаров	
2	Идентифицирует ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров	
3	Применяет документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности	
4	Осуществляет оценивание маркировки потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара на разных этапах товародвижения товаров		
1	Осуществляет контроль над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров	
2	Выявляет дефекты, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров	
3	Разрабатывает мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров	
4	Устанавливает и обеспечивает оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров	
5	Выявляет дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации	
6	Реализовывает мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров		
1	Выявляет современные тенденции в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных	
2	Осуществляет подбор необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использование современных баз данных	
3	Организует подготовку и проведение экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов	
4	Производит оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации	
5	Осуществляет регистрацию данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров	
6	Производит систематизацию данных о фактическом уровне качества товаров	
7	Оформляет документы для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров	
8	Обобщает и анализирует современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных	
9	Проводит оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов	
10	Организовывает экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты	

Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий		
1	Осуществляет анализ ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий	
2	Анализирует ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологий	
3	Формирует торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах	
4	Применяет цифровые технологии кодирования потребительских товаров	
5	Устанавливает и обеспечивает оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров	
6	Реализует мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.	
Средний балл по профессиональной компетенции		

Показатели и критерии профессиональных компетенций		Баллы от 1 до 5
ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий		
1	Организует поиск новых покупателей инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих и сбора информации о потребностях клиента	
2	Ведет базы данных клиентов, учетной документации по базе клиентов, заключенным договорам на продажу и сопровождение инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих	
3	Выявляет потребности клиента в процессе переговоров	
4	Систематизирует информацию о клиентах	
5	Использует почтовые программы на профессиональном уровне	
6	Применяет систему управления взаимоотношениями с клиентами	
7	Применяет систему управления продажами для управления информацией о клиентах	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров		
1	Информирует клиентов о новых поставляемых инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих, о текущих маркетинговых акциях, новых продуктах и специальных предложениях	
2	Организует мероприятия (конференций, семинаров, вебинаров) для существующих и потенциальных клиентов	
3	Заключает договоры на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	
4	Осуществляет развитие взаимоотношений с клиентами для заключения новых договоров на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.	
5	Выявляет потребности и вести деловые переговоры с клиентами об их потребностях в инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих	
6	Сопровождает развитие системы управления взаимоотношениями с клиентами	
7	Подготавливает материалы базы данных клиентов к обсуждению потребностей клиентов в инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих	
8	Составляет отчетность о потребностях клиентов в инфокоммуникационных	

	системах и (или) их составляющих.	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 3.3. Осуществлять подготовку коммерческих предложений и проведение презентаций инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным клиентам		
1	Организует подготовку коммерческих предложений с учетом установленных условий поставщиков, правил отгрузки в организации и особенностей клиента	
2	Осуществляет презентацию инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным клиентам	
3	Оформляет коммерческие предложения с использованием офисных программных приложений	
4	Подготавливает, и проводить презентации продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих для потенциальных клиентов	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 3.4. Организовывать поставки и сопровождение отгрузки инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих		
1	Согласовывает условия и подготовку контракта на продажу инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих	
2	Осуществляет подбор составляющих для инфокоммуникационной системы согласно техническому заданию	
3	Формирует отгрузочные документы на проданные инфокоммуникационные продукты и (или) их составляющие	
4	Подготавливает необходимые финансовые документы (банковская гарантия, справки)	
5	Разрабатывает описания предложения по продаже инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	
6	Проверки соответствия и комплектности проданных инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих заявленной спецификации	
7	Контролирует отгрузку (поставку) товаров по заключенным договорам по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 3.5. Консультировать клиентов по использованию и возможностям инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих		
1	Разработать программу по повышению лояльности клиентов	
2	Разработать мероприятия по стимулированию продаж	
3	Информировать клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях	
4	Участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров	
5	Стимулировать клиентов на заключение сделки	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов		
1	Осуществлять контроль состояния товарных запасов	
2	Анализирует и систематизирует данные по состоянию складских остатков	
3	Обеспечивает плановую оборачиваемость складских остатков	
4	Анализирует оборачиваемость складских остатков	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 3.7. Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов		
1	Производить анализ выполнения плана продаж	

2	Составляет отчетную документацию по продажам.	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий		
1	Информационно-справочного консультирование клиентов	
2	Осуществляет контроль степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания	
3	Обеспечивает соблюдения стандартов организации	
4	Разрабатывает план послепродажного сопровождения клиента	
5	Иницирует контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений	
6	Осуществляет инициативный диалог с клиентом	
7	Резюмирует, выделяет главное в диалоге с клиентом и подводит итог по окончании беседы	
8	Определяет приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных	
9	Разрабатывает рекомендации для клиента	
10	Собирает информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг	
11	Анализирует рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента	
12	Проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж	
13	Ведет деловую переписку с клиентами и партнерами	
14	Использует программные продукты	
Средний балл по профессиональной компетенции		

Показатели и критерии профессиональных компетенций		Баллы от 1 до 5
ПК 4.1. Определять готовность веб-сайта к продвижению.		
1	Проведения технического анализа аудируемого веб-сайта	
2	Проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта	
3	Проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 4.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"		
1	Осуществлять анализ поисковой выдачи	
2	Осуществлять анализ веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи;	
3	Осуществлять анализ поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";	
4	Определяет стратегии поискового продвижения;	
5	Проверяет и корректирует список ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении;	
6	Осуществляет анализ присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем.	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПМ 4.3. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки		
1	Определяет стратегии продвижения в социальных сетях	
2	Определяет маркетинговые стратегии	

3	Составляет smm-стратегии	
4	Составлять контент-планы	
5	Создает стратегии продвижения	
6	Сегментирует целевую аудиторию для разных задач и продуктов.	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 4.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество		
1	Размещает текстовые рекламные объявления в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»	
2	Размещает медийные рекламные объявления в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»	
3	Разрабатывает уникальные торговые предложения	
4	Разрабатывает рекламные модули	
5	Создает стратегии продвижения	
6	Сегментирует целевую аудиторию для разных задач и продуктов	
7	Обосновывает выбор целевой аудитории	
8	Создает тексты и рекламные слоганы.	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 4.5. Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика		
1	Разрабатывает лендинг	
2	Создает тексты для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций	
3	Различает виды текстов	
4	Рассчитывает бюджет на создание лендинга	
5	Пишет технические задания на создание лендинга для сторонних организаций	
6	Определяет СТА для лендингов	
7	Работает с бесплатными сервисами создания лендингов	
8	Создает уникальные торговые предложения для определенных задач	
9	Работает с сервисами рассылок	
Средний балл по профессиональной компетенции		
ПК 4.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»		
1	Осуществляет анализ использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы	
2	Осуществляет анализ показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании	
3	Составляет отчеты по результатам выделения сегментов целевой аудитории	
4	Составляет информационно-аналитические справки	
4	Оформляет отчетные документы	
Средний балл по профессиональной компетенции		

Оценивание:

1 балл – всегда НЕТ

2 балла – очень редко, чаще случайно

3 балла – чаще НЕТ, чем ДА

4 балла – чаще ДА, чем НЕТ

5 – всегда ДА

Показатели и критерии общих компетенций	Баллы от 1 до 5
ОК 1. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно	

к различным контекстам		
1	Распознает задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте	
2	Анализирует задачу и/или проблему и выделять её составные части	
3	Определяет этапы решения задачи	
4	Выявляет и эффективно ищет информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы	
5	Составляет план действия	
6	Определяет необходимые ресурсы	
7	Владеет актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах	
8	Реализовывает составленный план	
9	Оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	
Средний балл по общей компетенции		
ОК 2. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности		
1	Определяет задачи для поиска информации	
2	Определяет необходимые источники информации	
3	Планирует процесс поиска	
4	Осуществляет структурирование получаемой информации	
5	Выделяет наиболее значимое в перечне информации	
6	Оценивает практическую значимость результатов поиска	
7	Оформляет результаты поиска, применяет средства информационных технологий для решения профессиональных задач	
8	Использует современное программное обеспечение	
Средний балл по общей компетенции		
ОК 3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях		
1	Определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности	
2	Применяет современную научную профессиональную терминологию	
3	Определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования	
4	Выявляет достоинства и недостатки коммерческой идеи	
5	Презентует идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности;	
6	Оформляет бизнес-план	
7	Рассчитывает размеры выплат по процентным ставкам кредитования	
8	Определяет инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности	
9	Презентует бизнес-идею	
10	Определяет источники финансирования	
Средний балл по общей компетенции		
ОК 4. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде		
1	Организовывает работу коллектива и команды	
2	Взаимодействует с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	
Средний балл по общей компетенции		
ОК 5. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке		

Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста		
1	Грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе	
2	Пользуется правилами оформления документов и построения устных сообщений	
Средний балл по общей компетенции		
ОК 6. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения		
1	Описывает значимость своей профессии	
2	Применяет стандарты антикоррупционного поведения	
Средний балл по общей компетенции		
ОК 7. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях		
1	Соблюдает нормы экологической безопасности	
2	Определяет направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности, осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства	
3	Организовывает профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона	
Средний балл по общей компетенции		
ОК 8. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности		
1	Использует физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей	
2	Применяет рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности	
3	Пользуется средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной профессии	
Средний балл по общей компетенции		
ОК 9. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках		
1	Понимает общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы	
2	Участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы	
3	Строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности	
4	Кратко обосновывает и объясняет свои действия (текущие и планируемые)	
5	Пишет простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	
Средний балл по общей компетенции		

Оценивание:

1 балл – всегда НЕТ

2 балла – очень редко, чаще случайно

3 балла – чаще НЕТ, чем ДА

4 балла – чаще ДА, чем НЕТ

5 – всегда ДА

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

Общая трудоёмкость производственной практики составляет 144 часов: 24 дня по 6 часов.

Форма проведения: концентрированная.

Вид аттестации: зачет.

№ п/п	Виды работ, подлежащие выполнению (изучению)	Количество часов
1	Ознакомление с предприятием и рабочим местом. Инструктаж по технике безопасности и охране труда. Знакомство со структурой предприятия и правилами внутреннего распорядка. Описание организационной структуры предприятия. Ознакомление с программой преддипломной практики.	6
2	Сделать анализ актуальности темы дипломной работы, которая характеризует ее современность, жизненность, насущность, важность, значительность Выявить объект исследования дипломной работы – определить область реальности, социальное явление, которое существует независимо от исследователя.	6
3	Определить предмет исследования – т.е. значимые с теоретической или практической точки зрения особенности, свойства и стороны объекта. Сформулировать цель дипломной работы, которая показывает то, чего хочет достичь студент(ка) в своей исследовательской деятельности. Показать необходимо достижения конечного результата в дипломной работе. Раскрыть задачи, которые раскрывают путь к достижению цели.	6
4	Основная часть. 1 часть – теоретическая: необходимо дать теоретическое освещение темы на основе анализа имеющейся литературы. В теоретической части представить основные теоретические положения по теме исследования, провести исследование вариантов решения задач, представленных в специальной литературе, дать оценку возможности применения этих вариантов к выбранному объекту исследования. Необходимо определить принципы и методы, используемые для решения исследуемой проблемы на практике, и осуществить выбор методик, наиболее приемлемых для реализации целей дипломной работы.	6
5	1.1. Определить экономическую сущность и классификацию предмета исследования.	6
6	1.2. Подобрать методы оценки и анализа предмета исследования.	6
7	1.3. Сделать анализ современных проблем и перспектив развития предмета исследования.	6
8	Основная часть. 2 часть – аналитическая: описать информацию о базе исследования: технико-экономические данные (структура предприятия, финансовое положение), состояние предмета исследования на предприятии или в исследуемом регионе, тенденции развития предмета исследования за определенный период. Дать общую характеристику объекта исследования, используемые методы и результаты экономического анализа его производственно-хозяйственной деятельности, применяемые методы и результаты анализа функционирования системы управления исследуемого объекта.	6
9	2.1. Сделать общую характеристику ассортимента торгового предприятия. Собрать информацию о базе исследования: основные показатели ассортимента торгового предприятия и расчеты данных показателей за определенный период, состояние предмета исследования на предприятии или в исследуемом регионе, тенденции развития предмета исследования за определенный период	6
10	2.2. Сделать анализ современного состояния торгового предприятия на базе исследования за 2023 год. При проведении анализа ассортимента определяют следующие показатели: - широту ассортимента – это число товарных групп и подгрупп; - глубину (полноту) ассортимента – количество наименования товаров, сортов внутри каждой группы (общая численность набора товаров); - структуру ассортимента – соотношение выделенных по определенному признаку совокупностей товаров в наборе; - устойчивость ассортимента – степень колебания численности набора товаров; - обновляемость ассортимента – интенсивность пополнения набора новыми товарами и изъятия из него устаревших товаров.	6
11	2.3. Описать проблемную ситуацию в торговом предприятии. На основании проведенного аналитического исследования требуется определить причины, снижающие эффективность функционирования рассматриваемого объекта	6

	путем выявления недостатков действующей системы управления, степени оптимальности принимаемых решений и ряда других отрицательно воздействующих факторов	
12	2.4. Выводы, разработка решений, предложения по проблемной ситуации. Сделать выводы и рекомендации относительно возможностей применения полученных в ходе работы результатов. В этой части дипломной работы формулируются выбранные направления выполнения работы и предлагаемые обоснованные мероприятия по их реализации.	6
13	В заключение сделать выводы по всем разделам, содержащимся в дипломной работе, сделать выводы обо всей проведенной работе в целом, рассказать то, насколько она отвечает тем целям и задачам, которые были поставлены перед студентом первоначально в зависимости от выбранной им темы. Прописать результаты, которых достиг студент(ка) во время выполнения дипломной работы.	6
14	Приложение дипломной работы. Оформить статистические данные, можно составить графики, для наглядного представления своего исследования, также инструкцию по продукту, схему, инструктаж и т.д.	6
15	Обобщить, систематизировать, классифицировать и упорядочить отобранные материалы дипломной работы	6
16	Оформить отчетно-планирующую документацию. Самостоятельная разработка презентации.	6
17	Выполнение индивидуального задания в соответствии с темой дипломной работы. Зачет по преддипломной практике.	48
ВСЕГО по производственной практике		144

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация рабочей программы производственной (преддипломной) практики предполагает наличие лаборатории торгово-технологического оборудования, учебного магазина.

Оборудование лаборатории и рабочих мест учебного кабинета:

Оборудование учебного кабинета:

- имеются рабочие места по количеству обучающихся;
- имеется рабочее место преподавателя;
- имеется комплект учебно-наглядных пособий;
- имеется комплект бланков торгово-технической и отчетной документации;
- имеется комплект учебно-методической документации по темам программы.

Оборудование лаборатории:

- имеются контрольно-кассовые машины;
- имеется весоизмерительное оборудование: весы циферблатные, электронные, товарные;
- имеется комплект гирь;
- имеются образцы товаров (галантереи, парфюмерии, тканей, стеклянной и фарфорофаянсовой посуды, пластмассовых изделий и др);

Технологическое оснащение:

- имеются витрины, вешала, манекены, прилавки, столы;
- имеется торговый инвентарь.

Технические средства обучения:

- имеется ноутбук;
- имеется принтер.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Организация торговли (торговой деятельности) : учебник/ Г.Г Иванов – Москва ; КНОРУС, 2021.- 2021. – 222с

Дополнительные источники:

1. Акулич М.В. Интернет-маркетинг: Учебник для бакалавров [Электронный ресурс] : учеб. - Электрон.дан. - Москва : Дашков и К, 2016. - 352 с. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/70531>. - Загл. с экрана.

2. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс] : учеб. / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. - Электрон.дан. - Москва : Дашков и К, 2016. - 400 с. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/93299>. — Загл. с экрана.

3. Годин А.М. Инструменты современного маркетинга [Электронный ресурс] : монография / А.М. Годин, О.А. Масленникова. - Электрон.дан. - Москва : Дашков и К, 2014. - 179 с. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/70529>. — Загл. с экрана

Электронные ресурсы:

1. Единое окно доступа к образовательным ресурсам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://window.edu.ru/>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз.рус.

2. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://elibrary.ru/>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз.рус.
3. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз.рус.
4. Энциклопедии и словари [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://enc-dic.com/>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз.рус.
5. Министерство экономики и торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/mines/main>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз.рус.

Нормативные документы:

1. Закон «О защите прав потребителей».

Периодические издания:

1. Торговая газета.
2. Журнал «Коммерсант».

Дополнительные источники:

1. Васильева Н.О. Товароведение бытовых электротехнических товаров: учеб.пособие для студ. высш. учеб. заведений.– М.: Академия, 2004 г.
2. Магомедов Ш.Ш. Товароведение и экспертиза обуви: учебник. – М.: Дашков и К⁰, 2006 г.
3. Никитченко Л.И. Оборудование торговых предприятий: рабочая тетрадь для нач. проф. образования. – М.: Академия, 2004 г.
4. Продавец: учебное пособие для учащихся профессиональных училищ и лицеев. – Ростов н/Д.: Феникс, 2004 г.
5. Товароведение и экспертиза швейно-трикотажных товаров: учебное пособие. – Ростов н/Д.: МарТ, 2004 г.
6. Товароведение и экспертиза текстильных товаров: учебное пособие. –Ростов н/Д: МарТ, 2004 г.
7. Товароведение и экспертиза коженно-обувных товаров: учебное пособие. –Ростов н/Д: МарТ, 2004 г.
8. Яковенко Н.В. Товароведение непродовольственных товаров. Рабочая тетрадь: учеб. пособие для нач. проф. образования. – М.: Академия, 2007 г.

Интернет - ресурсы:

1. Информационно-справочные материалы «Товароведение. Разложи всё по полочкам» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.znaytovar.ru>, с регистрацией.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Преддипломная практика проводится по завершению изучения теоретической и практической части всех модулей. проводится образовательным учреждением при освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках профессионального модуля реализуется концентрированно после завершения изучения теоретической части и прохождения учебной практики в рамках профессионального модуля. Преддипломная практика должна проводиться в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Мастера производственного обучения, осуществляющие руководство учебной практикой обучающихся, должны иметь квалификационный разряд по профессии на 1-2 разряда выше, чем предусматривает ФГОС, высшее или среднее профессиональное образование по профилю профессии, проходить обязательную стажировку в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения производственной (преддипломной) практики осуществляется наставником практики на предприятии, самостоятельного выполнения обучающимися заданий и работ, связанных с проведением технологических процессов на данном предприятии. В результате освоения производственной (преддипломной) практики в рамках профессионального модуля обучающиеся проходят промежуточную аттестацию в форме зачета.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

СВЕДЕНИЯ О СЕРТИФИКАТЕ ЭП

Сертификат 726890861408610707646499642787991539916156533263

Владелец Скуратова Ольга Викторовна

Действителен с 15.02.2024 по 14.02.2025