

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»
Многопрофильный колледж

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
программы подготовки специалистов среднего звена
по специальности 38.02.08 Торговое дело

Квалификация: специалист торгового дела

Форма обучения
очная на базе основного общего образования

Магнитогорск, 2025

Рабочая программа учебной практики разработана на основе ФГОС по специальности среднего профессионального образования 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства просвещения Российской Федерации от № 548 от 19.07.2023; К-О-РЕ-3/34-13-24 Порядок организации практической подготовки при реализации практик по образовательным программам среднего профессионального образования, рабочих программ профессиональных модулей программы подготовки специалистов среднего звена по специальности.

Организация-разработчик: Многопрофильный колледж ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г. И. Носова»

Разработчики:

преподаватель отделения № 3 «Строительства, экономики и сферы обслуживания»
Многопрофильного колледжа ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»

Анна Игоревна Артемьева

преподаватель отделения № 3 «Строительства, экономики и сферы обслуживания»
Многопрофильного колледжа ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»

Ирина Анатольевна Балашова

преподаватель отделения № 3 «Строительства, экономики и сферы обслуживания»
Многопрофильного колледжа ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»

Наталья Николаевна Колесникова

ОДОБРЕНО

Предметно-цикловой комиссией
«Экономики и сферы обслуживания»
Председатель Н.Н. Колесникова
Протокол № 5 от «22» января 2025г

Методической комиссией МпК

Протокол № 3 от «19» февраля 2025г.

СОДЕРЖАНИЕ

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	4
1.1 Цель и место учебной практики в структуре образовательной программы.....	4
2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	12
2.1 Объем и структура рабочей программы учебной практики.....	12
2.2 Содержание рабочей программы учебной практики	13
3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	19
3.1 Материально-техническое обеспечение учебной практики.....	19
3.2 Учебно-методическое и информационное обеспечение реализации рабочей программы учебной практики	19
3.3 Общие требования к организации учебной практики	22
4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	23

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1 Цель и место учебной практики в структуре образовательной программы

Рабочая программа учебной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности по специальности 38.02.08 Торговое дело и реализуется в профессиональном цикле после прохождения междисциплинарных курсов (МДК) в рамках профессиональных модулей в соответствии с учебным планом (п. 6.1. ОПОП).

Цель учебной практики: формирование первоначальных практических профессиональных умений в рамках профессиональных модулей данной ОПОП по видам деятельности.

Учебная практика направлена на формирование практических навыков в пределах профессиональных компетенций (ПК), на формирование и развитие общих компетенций (ОК) в процессе выполнения определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью по видам деятельности (ВД):

Индекс и наименование ПК/ОК	Индекс ИДК Наименование	Результаты освоения владеет навыками/умеет
ВД.1 Организация и осуществление торговой деятельности		
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 1.1.1 Поиск и систематизация открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции ПК 1.1.2 Проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках ПК 1.1.3 Обеспечение обработки, формирования и хранения данных, информации, документов	Н1.1.1 поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; Н1.1.2 проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; Н1.1.3 обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); Н1.1.4 составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации; Н1.1.5 подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; Н1.1.6 проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.
ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	ПК 1.2.1 Осуществление мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок ПК 1.2.2 Установление контактов с деловыми партнерами и оформление договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг ПК 1.2.3 Составление деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведение безналичных расчетов	Н1.2.1 оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; Н1.2.2 мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; Н1.2.3 установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; Н1.2.4 составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.
ПК 1.3 Осуществлять подготовку, оформление и	ПК 1.3.1 Формирование начальной (максимальной) цены закупки,	Н1.3.1 формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания

проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.	описание объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта ПК 1.3.2 Составление и оформление закупочной документации, осуществление ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры ПК 1.3.3 Организация осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы, оказанной услуги	объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта; Н1.3.2 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; Н1.3.3 осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; Н1.3.4 публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); Н1.3.5 публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну; Н1.3.6 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.
ПК 1.4 Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	ПК 1.4.1 Направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта и проведение предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках ПК 1.4.2 Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта ПК 1.4.3 Формирование проекта внешнеторгового контракта и подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом	Н1.4.1 направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта; Н1.4.2 проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; Н1.4.3 составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); Н1.4.4 документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; Н1.4.5 подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках; Н1.4.6 формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; Н1.4.7 обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта; Н1.4.8 формирования проекта внешнеторгового контракта; Н1.4.9 осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта; Н1.4.10 подготовки процедуры подписания

		внешнеторгового контракта с контрагентом
ПК 1.5 Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.	ПК 1.5.1 Осуществление сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту ПК 1.5.2 Разработка плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту ПК 1.5.3 Обеспечение мониторинга и документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы	Н1.5.1 подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; Н1.5.2 сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту; Н1.5.3 разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; Н1.5.4 мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; Н1.5.5 документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; Н1.5.6 подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.
ПК 1.6 Организовывать выполнение торговых технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.	ПК 1.6.1 Выполнение торговых технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью ПК 1.6.2 Организация торговли и приемки товаров по количеству и качеству ПК 1.6.3 Соблюдение правил охраны труда	Н1.6.1 выполнения торговых технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; Н1.6.2 организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; Н1.6.3 приемки товаров по количеству и качеству; соблюдения правил охраны труда.
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	ОК 01.1 Определяет профессиональную задачу с учетом профессионального и социального контекста, составляет план действий для её решения, реализует его, в том числе с учётом изменяющихся условий, и оценивает результаты решения профессиональной задачи	Уо 01.01 распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; Уо 01.02 анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; Уо 01.03 определять этапы решения задачи; Уо 01.04 составлять план действий; Уо 01.05 определять необходимые ресурсы; Уо 01.06 реализовывать составленный план; Уо 01.07 оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)
	ОК 01.2 Осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы.	Уо 01.08 выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	ОК 02.1 Определяет задачи и источники поиска в заявленных условиях	Уо 02.01 определять задачи для поиска информации; Уо 02.02 определять необходимые источники информации; Уо 02.03 планировать процесс поиска;
	ОК 02.2 Анализирует и структурирует получаемую информацию, оформляет результаты поиска информации	Уо 02.05 оценивать практическую значимость результатов поиска; Уо 02.06 оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач;
	ОК 02.3 Использует информационные технологии и	Уо 02.07 использовать современное программное обеспечение;

	современное программное обеспечение при решении профессиональных задач	Уо 02.08 использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач; Уо 02.09 проявлять культуру информационной безопасности при использовании информационно-коммуникационных технологий;
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 03.1 Владеет содержанием актуальной нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности, современной научной профессиональной терминологией	Уо 03.01 определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;
	ОК 03.2 Определяет и выстраивает траектории собственного профессионального развития и самообразования	Уо 03.02 применять современную научную профессиональную терминологию; Уо 03.03 определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования;
ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	ОК 09.1 Осуществляет коммуникацию (устную и письменную) на государственном и иностранном языке	Уо 09.01 понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы;
	ОК 09.3 Извлекает необходимую информацию из документации по профессиональной тематике	Уо 09.07 читать, понимать и находить необходимые технические данные и инструкции в руководствах в любом доступном формате;
ВД 2 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли		
ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	ПК 2.3.1 Проведение сбора и мониторинга ценовых показателей товаров ПК 2.3.2 Проведение систематизации ценовых показателей товаров ПК 2.3.3 Использование информационных интеллектуальных технологий	Н 2.3.1 проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров с использованием информационных интеллектуальных технологий
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	ОК 02.1 Определяет задачи и источники поиска в заявленных условиях	Уо 02.02 определять необходимые источники информации
	ОК 02.2 Анализирует и структурирует получаемую информацию, оформляет результаты поиска информации	Уо 02.04 структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации
	ОК 02.3 Использует информационные технологии и современное программное обеспечение при решении профессиональных задач	Уо 02.07 использовать современное программное обеспечение Уо 02.08 использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач
ВД 3 Организация и осуществление интернет-маркетинга		
ПК 3.1 Определять готовность веб-сайта к продвижению	ПК 3.1.1 Проведение технического анализа аудируемого веб-сайта ПК 3.1.2 Проведение базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта ПК 3.1.3 Проведение аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта	Н 3.1.1 проведения технического анализа аудируемого веб-сайта Н 3.1.2 проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта
ПК 3.2 Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в	ПК 3.2.1 Проведение анализа поисковой выдачи и определение факторов, влияющих на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче ПК 3.2.2 Проведение анализа	Н 3.2.1 анализа поисковой выдачи; Н 3.2.2 анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» ПК 3.2.3 Определение стратегии поискового продвижения	
ПК 3.3 Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализации в сети Интернет	ПК 3.3.1 Проведение анализа целевой аудитории с целью ее сегментирования для разных задач и продуктов ПК 3.3.2 Определение стратегии продвижения контекстно-медийной и медийной кампаний в социальных сетях ПК 3.3.3 Реализация контекстно-медийной и медийной кампаний в сети Интернет	Н 3.3.1 определения стратегии продвижения в социальных сетях
ПК 3.4 Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет- сообщество	ПК 3.4.1 Разработка рекламных модулей для привлечения пользователей в интернет- сообщество ПК 3.4.2 Размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа сети «Интернет» ПК 3.4.3 Размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа сети «Интернет»	Н 3.4.1 размещения рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»
ПК 3.5 Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика	ПК 3.5.1 Создание текстов для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций ПК 3.5.2 Расчет бюджета на создание лендинга ПК 3.5.3 Составление технических заданий в соответствии с требованиями заказчика	Н 3.5.1 разработки лендинга Н 3 5 2 составления технических заданий в соответствии с требованиями заказчика
ПК 3.6 Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	ПК 3.6.1 Проведение анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта ПК 3.6.2 Проведение анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании ПК 3.6.3 Составление отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории	Н 3.6.1 анализа показателей эффективности проведения рекламной кампании; Н 3.6.2 составления отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории.
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	ОК 01.1 Определяет профессиональную задачу с учетом профессионального и социального контекста, составляет план действий для её решения, реализует его, в том числе с учётом изменяющихся условий, и оценивает результаты решения профессиональной задачи	Уо 01.01 распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; Уо 01.02 анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; Уо 01.03 определять этапы решения задачи; Уо 01.04 составлять план действий; Уо 01.05 определять необходимые ресурсы; Уо 01.06 реализовывать составленный план;
	ОК 01.2 Осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы.	Уо 01.08 выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;
	ОК 01.3 Демонстрирует навыки работы в профессиональной и	Уо 01.09 владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;

	смежных сферах.	
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	ОК 02.1 Определяет задачи и источники поиска в заявленных условиях	Уо 02.01 определять задачи для поиска информации; Уо 02.02 определять необходимые источники информации; Уо 02.03 планировать процесс поиска;
	ОК 02.2 Анализирует и структурирует получаемую информацию, оформляет результаты поиска информации	Уо 02.04 структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; Уо 02.05 оценивать практическую значимость результатов поиска; Уо 02.06 оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач;
	ОК 02.3 Использует информационные технологии и современное программное обеспечение при решении профессиональных задач	Уо 02.07 использовать современное программное обеспечение; Уо 02.08 использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач; Уо 02.09 проявлять культуру информационной безопасности при использовании информационно-коммуникационных технологий;
ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	ОК 04.2 Взаимодействует с коллегами, руководством, в ходе профессиональной деятельности	Уо 04.02 эффективно работать в команде; Уо 04.03 взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности;
ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	ОК 09.3 Извлекает необходимую информацию из документации по профессиональной тематике	Уо 09.07 читать, понимать и находить необходимые технические данные и инструкции в руководствах в любом доступном формате
ВД 4 Освоение профессий рабочих, должностей служащих		
ПК.4.1 Осуществлять поиск рекламных идей	ПК 4.1.1 Изучение рыночного сегмента и целевой аудитории ПК 4.1.2 Определение темы и цели рекламной компании ПК 4.1.3 Поиск и отбор рекламных идей для проведения рекламной компании	Н.4.1.1 Креативного мышления, аналитическими навыками
ПК.4.2 Разрабатывать авторские рекламные проекты	ПК 4.2.1 Разработка рекламной стратегии проекта ПК 4.2.2 Разработка плана рекламной компании ПК 4.2.3 Разработка рекламной продукции	Н4.2.1 Медиапланирования, пользования инструментами и программами для создания рекламных кампаний
ПК.4.3 Составлять и оформлять тексты рекламных объявлений	ПК 4.3.1 Создание рекламных слоганов ПК 4.3.2 Создание текстов для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций ПК 4.3.3 Оформление рекламного объявления	Н4.3.1 Креативного мышления, аналитическими навыками оформления и создания текстов
ПК.4.4 Выполнять рабочие операции с денежными средствами и ценными бумагами	ПК 4.4.1 Соблюдение подготовительного этапа работы на ККТ на основании отраслевого норматива ПК 4.4.2 Проведение расчетов с покупателями на ККТ ПК 4.4.3 Соблюдение заключительного этапа работы на	Н.4.4.1 Выполнения рабочие операции с денежными средствами и ценными бумагами

	ККТ на основании отраслевого норматива	
ПК.4.5 Вести кассовую книгу с собственной кассовой отчетностью	ПК 4.5.1 Составление кассовых чеков ПК 4.5.2 Составление первичной кассовой отчетности ПК 4.5.3 Ведение кассовой книги	Н.4.5.1 Ведения кассовую книгу с собственной кассовой отчетностью
ПК.4.6 Определять платежность денежных средств	ПК 4.6.1 Проведение проверки платежеспособности денежных знаков ПК 4.6.2 Установление адекватности методов контроля денежных знаков ПК 4.6.3 Применение методов контроля денежных знаков в действующих условиях	Н.4.6.1 Определения платежности денежных средств
ПК.4.7 Готовить денежные средства и ценные бумаги для инкассации	ПК 4.7.1 Оформление кассового отчета в соответствии с инструкциями Банка России ПК 4.7.2 Составление покупной описи сменной выручки на основании отраслевого норматива ПК 4.7.3 Подготовка денежных средств и ценных бумаг для инкассации	Н.4.7.1 Подготовки денежные средства и ценные бумаги для инкассации
ПК.4.8 Осуществлять полный цикл рабочих операций на основных видах контрольно-кассовой техники	ПК 4.8.1 Осуществление предписанных правилами подготовительных рабочих операций на ККТ ПК 4.8.2 Осуществление предписанных правилами регистрационных рабочих операций на ККТ ПК 4.8.3 Осуществление предписанных правилами заключительных рабочих операций на ККТ	Н.4.8.1 Осуществления полного цикла рабочих операций на основных видах контрольно-кассовой техники
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	ОК 01.1 Определяет профессиональную задачу с учетом профессионального и социального контекста, составляет план действий для её решения, реализует его, в том числе с учётом изменяющихся условий, и оценивает результаты решения профессиональной задачи	Уо 01.01 распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;
		Уо 01.02 анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части;
		Уо 01.03 определять этапы решения задачи;
		Уо 01.04 составлять план действий;
		Уо 01.05 определять необходимые ресурсы;
		Уо 01.06 реализовывать составленный план;
	ОК 01.2 Осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы.	Уо 01.07 оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника);
		Уо 01.08 выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;
	ОК 01.3 Демонстрирует навыки работы в профессиональной и смежных сферах.	Уо 01.09 владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения	ОК 02.3 Использует информационные технологии и современное программное обеспечение при решении профессиональных задач	Уо 02.07 использовать современное программное обеспечение

задач профессиональной деятельности		
ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	ОК 03.2 Определяет и выстраивает траектории собственного профессионального развития и самообразования	Уо 03.03 определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования

2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

2.1 Объем учебной практики

Вид практики	Курс	Место проведения практик и	Кол-во часов			Обоснование вариативной части	Вид аттестации и контроля
			Всего	Базовая часть	Вариативная часть		
ВД.1 Организация и осуществление торговой деятельности	УП.01	2	МпК	36	36		Промежуточная (комплексный зачет)
ВД.2 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	УП.02	2	МпК	36	36		Промежуточная (зачет)
ВД.3 Организация и осуществление интернет-маркетинга	УП.03	3	МпК	36	36		Промежуточная (комплексный зачет)
ВД.4 Освоение профессий рабочих, должностей служащих	УП.04.01	2	МпК	36		36	Промежуточная (комплексный зачет)
	УП.04.02	3		36		36	

							- выработка навыков безопасного обращения с денежными средствами и материальными ценностями; - овладение культурой общения с клиентами и коллегами	
Итого				180	108	72		

Фактические сроки проведения учебной практики определяются в соответствии с календарным учебным графиком, утверждаемым ежегодно приказом ректора.

2.2 Содержание рабочей программы учебной практики

Код ИДК ПК/ОК	Навык	Виды работ	Семестр	Кол-во часов
ВД.1 Организация и осуществление торговой деятельности				
ПК 1.1.1 ПК 1.1.2 ПК 1.1.3 ОК 01.1, ОК 01.2, ОК 02.1, ОК 02.2, ОК 02.3, ОК 03.1, ОК 03.2, ОК 09.1, ОК 09.3	Н1.1.1 поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; Н1.1.2 проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; Н1.1.3 обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); Н1.1.4 составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации; Н1.1.5 подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; Н1.1.6 проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках	1. Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации 2. Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка	4 4	2 4
ПК 1.2.1 ПК 1.2.2 ПК 1.2.3, ОК 01.1, ОК 01.2, ОК 02.1, ОК 02.2, ОК 02.3, ОК 03.1, ОК 03.2, ОК 09.1, ОК 09.3	Н1.2.1 оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; Н1.2.2 мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; Н1.2.3 установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; Н1.2.4 составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов	1. Составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма. 2. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках.	4 4	4 2
ПК 1.3.1	Н1.3.1 формирования начальной	1. Формирование начальной	4	4

ПК 1.3.2 ПК 1.3.3, ОК 01.1, ОК 01.2, ОК 02.1, ОК 02.2, ОК 02.3, ОК 03.1, ОК 03.2, ОК 09.1, ОК 09.3	(максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;	(максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта		
	Н1.3.2 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; Н1.3.3 осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; Н1.3.4 публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); Н1.3.5 публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну; Н1.3.6 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.	2. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта	4	2
ПК 1.4.1 ПК 1.4.2 ПК 1.4.3, ОК 01.1, ОК 01.2, ОК 02.1, ОК 02.2, ОК 02.3, ОК 03.1, ОК 03.2, ОК 09.1, ОК 09.3	Н1.4.1 направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;	1. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта.	4	4
	Н1.4.2 проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; Н1.4.3 составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); Н1.4.4 документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового	2. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;	4	4

	контракта; Н1.4.5 подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках; Н1.4.6 формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; Н1.4.7 обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта; Н1.4.8 формирования проекта внешнеторгового контракта; Н1.4.9 осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта; Н1.4.10 подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом			
ПК 1.5.1 ПК 1.5.2 ПК 1.5.3, ОК 01.1, ОК 01.2, ОК 02.1, ОК 02.2, ОК 02.3, ОК 03.1, ОК 03.2, ОК 09.1, ОК 09.3	Н1.5.1 подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; Н1.5.2 сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту; Н1.5.3 разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; Н1.5.4 мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; Н1.5.5 документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; Н1.5.6 подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.	1. Подготовка алгоритма по организации претензионной работы.	4	4
		2. Оформление претензий при нарушении договорных обязательств;	4	2
ПК 1.6.1 ПК 1.6.2 ПК 1.6.3, ОК 01.1, ОК 01.2, ОК 02.1, ОК 02.2, ОК 02.3, ОК 03.1, ОК 03.2, ОК 09.1, ОК 09.3	Н1.6.1 выполнения торговых-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; Н1.6.2 организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; Н1.6.3 приемки товаров по количеству и качеству; соблюдения	1. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей.	4	6

	правил охраны труда.			
ИТОГО				36
ВД 2 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли				
ПК 2.3.1 ПК 2.3.2 ПК 2.3.3 ОК 02.1 ОК 02.2 ОК 02.3	Н 2.3.1 проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров с использованием информационных интеллектуальных технологий	1. Исследование рынка, проведение статистических исследований по ценовым показателям	4	4
		2. Сбор, мониторинг и систематизация ценовых показателей товаров, пользующихся наибольшим спросом в торговой организации, по данным которой проводится маркетинговое исследование	4	4
		3. Применение сквозных цифровых технологий при проведении работ по анализу ценовых показателей товаров	4	4
		4. Анализ ценовой политики и ценовой стратегии исследуемой торговой организации	4	4
		5. Установление ценовых конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках	4	4
		6. Оформление результатов анализа ценовой политики и ценовой стратегии торгового предприятия	4	4
		7. Представление презентации по итогам анализа ценообразования торгового предприятия	4	4
		8. Проверка обоснованности заявленных цен на товары, работы, услуги	4	4
		9. Разработка, внедрение и совершенствование политики ценообразования в организации	4	4
ИТОГО				36
ВД 3 Организация и осуществление интернет-маркетинга				
ПК 3.1.1 ПК 3.1.2 ПК 3.1.3 ОК 01.1, ОК 01.2, ОК 01.3, ОК 02.1, ОК 02.2, ОК 02.3, ОК 09.3	Н 3.1.1 проведения технического анализа аудируемого веб-сайта Н 3.1.2 проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта	1. Проведение технического анализа и базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта..	6	4
		2. Анализ веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи	6	4
ПК 3.2.1 ПК 3.2.2 ПК 3.2.3 ОК 01.1, ОК 01.2, ОК 01.3, ОК 02.1, ОК 02.2, ОК 02.3,	Н 3.2.1 анализа поисковой выдачи; Н 3.2.2 анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети	1. Анализ поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет".	6	4

ОК 04.2, ОК 09.3	«Интернет»	2. Проверка и корректировка списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении.	6	4
ПК 3.3.1 ПК 3.3.2 ПК 3.3.3 ОК 01.1, ОК 01.2, ОК 01.3, ОК 02.1, ОК 02.2, ОК 02.3, ОК 04.2, ОК 09.3	Н 3.3.1 определения стратегии продвижения в социальных сетях	1. Размещение текстовых и медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».	6	8
ПК 3.4.1 ПК 3.4.2 ПК 3.4.3 ОК 01.1, ОК 01.2, ОК 01.3, ОК 02.1, ОК 02.2, ОК 02.3, ОК 04.2, ОК 09.3	Н 3.4.1 размещения рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»	2. Определение стратегии продвижения в социальных сетях	6	2
ПК 3.5.1 ПК 3.5.2 ПК 3.5.3 ОК 01.1, ОК 01.2, ОК 01.3, ОК 02.1, ОК 02.2, ОК 02.3, ОК 04.2, ОК 09.3	Н 3.5.1 разработки лендинга Н 3.5.2 составления технических заданий в соответствии с требованиями заказчика	1. Разработка лендинга	6	4
ПК 3.6.1 ПК 3.6.2 ПК 3.6.3 ОК 01.1, ОК 01.2, ОК 01.3, ОК 02.1, ОК 02.2, ОК 02.3, ОК 04.2, ОК 09.3	Н 3.6.1 анализа показателей эффективности проведения рекламной кампании; Н 3.6.2 составления отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории.	1. Анализ показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании.	6	4
		2. Составление аналитической справки, в которой будет проведен анализ присутствия заказчика в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем	6	2
ИТОГО				36
ВД.4 Освоение профессий рабочих, должностей служащих				
ПК 4.1.1 ПК 4.1.2 ПК 4.1.3 ОК 01.1, ОК 01.2, ОК 01.3, ОК 02.3, ОК 03.2	Н.4.1.1 Креативного мышления, аналитическими навыками	1. Контакты с производителями рекламы по вопросам производства рекламного продукта.	4	6
		2. Составление и оформление текстов рекламных объявлений.	4	6
ПК 4.2.1 ПК 4.2.2 ПК 4.2.3 ОК 01.1, ОК 01.2, ОК 01.3, ОК 02.3, ОК 03.2	Н4.2.1 Медиапланирования, пользования инструментами и программами для создания рекламных кампаний	1. Работа в рекламных акциях в качестве исполнителя	4	6
		2. Использование современных информационных и коммуникационных средств продвижения рекламы. Использование компьютерных технологий для обработки текстовой информации.	4	6
ПК 4.3.1 ПК 4.3.2 ПК 4.3.3 ОК 01.1, ОК 01.2,	Н4.3.1 Креативного мышления, аналитическими навыками оформления и создания текстов	1. Контакты со средствами массовой информации по вопросам размещения рекламы.	4	6
		2. Применение приемов	4	6

ОК 01.3, ОК 02.3, ОК 03.2		создания и обработки изображений.		
ПК 4.4.1 ПК 4.4.2 ПК 4.4.3 ОК 01.1, ОК 01.2, ОК 01.3, ОК 02.3, ОК 03.2	Н.4.4.1 Выполнения рабочие операции с денежными средствами и ценными бумагами	1. Осуществление рабочих операций по приёму, учёту, хранению и выдаче денежных средств и ценных бумаг.	5	6
ПК 4.5.1 ПК 4.5.2 ПК 4.5.3 ОК 01.1, ОК 01.2, ОК 01.3, ОК 02.3, ОК 03.2	Н.4.5.1 Ведения кассовую книгу с собственной кассовой отчетностью	1. Оформление первичной кассовой отчётности	5	2
		2. Анализ организации ведения и хранения кассовых документов	5	4
ПК 4.6.1 ПК 4.6.2 ПК 4.6.3 ОК 01.1, ОК 01.2, ОК 01.3, ОК 02.3, ОК 03.2	Н.4.6.1 Определения платежности денежных средств	1. Определение платежности денежных средств	5	6
ПК 4.7.1 ПК 4.7.2 ПК 4.7.3 ОК 01.1, ОК 01.2, ОК 01.3, ОК 02.3, ОК 03.2	Н.4.7.1 Подготовки денежные средства и ценные бумаги для инкассации	1. Подготовка денежных средств для инкассации	5	6
ПК 4.8.1 ПК 4.8.2 ПК 4.8.3 ОК 01.1, ОК 01.2, ОК 01.3, ОК 02.3, ОК 03.2	Н.4.8.1 Осуществления полного цикла рабочих операций на основных видах контрольно-кассовой техники	1. Знакомство с отраслевыми нормативами рабочих операций на ККМ.	5	2
		2. Отработка режима «Начало смены» и «Окончание смены» на ККМ. Отработка операции по получению кассового чека в режиме «Регистрация покупок».	5	6
		3. Отработка операций по межремонтному техническому обслуживанию ККМ. Организация и документирование эксплуатации и техобслуживания ККМ.	5	4
ИТОГО				72

3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1 Материально-техническое обеспечение учебной практики

Для реализации рабочей программы учебной практики предусмотрены следующие специальные помещения и оснащение:

Лаборатории Организации осуществления торговой деятельности, Предпринимательства и интернет – маркетинга, Интернет-маркетинга, Финансов и налогообложения, оснащенные в соответствии с приложением 3 образовательной программы.

Помещение для воспитательной работы, оснащенное в соответствии с приложением 3 образовательной программы.

Компьютерный класс, оснащенный в соответствии с приложением 3 образовательной программы.

3.2 Учебно-методическое и информационное обеспечение реализации рабочей программы учебной практики

Основные источники:

1. Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 134 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02383-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492184>

2. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15369-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497818>

3. Гафурова, Г.Т. Управление государственными (муниципальными) закупками : учебное пособие / Г. Т. Гафурова. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 331 с. — (Высшее образование: Магистратура). - ISBN 978-5-16-015094-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1862859>

4. Бизнес-планирование : учебник / под ред. Т.Г. Попадюк, В.Я. Горфинкеля. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2023. — 296 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0617-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2021415> (дата обращения: 16.04.2024). – Режим доступа: по подписке.

5. Васильев, Г. А. Маркетинг розничного торгового предприятия : учебное пособие / Г.А. Васильев, А.А. Романов, В.А. Поляков. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2023. — 159 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0628-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2019744> (дата обращения: 16.04.2024). – Режим доступа: по подписке.

6. Ценообразование : учебник / под ред. проф. В. А. Слепова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2024. — 304 с. — (Бакалавриат). - ISBN 978-5-9776-0455-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2086781> (дата обращения: 16.04.2024). – Режим доступа: по подписке.

7. Резник, Г. А. Маркетинг : учебное пособие / Г.А. Резник. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 199 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-018914-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2067373> (дата обращения: 17.04.2024). – Режим доступа: по подписке.

8. Акулич, М. В. Интернет-маркетинг : учебник для бакалавров / М. В. Акулич. - 2-е изд., пересм. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2021. - 346 с. - ISBN 978-5-394-04250-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2082690> (дата обращения: 21.04.2024). – Режим доступа: по подписке.

9. Герасимов, Б. И. Маркетинг : учебное пособие / Б.И. Герасимов, В.В. Жариков, М.В. Жарикова. — 2-е изд. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2024. — 320 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-018783-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2056806> (дата обращения: 21.04.2024). – Режим доступа: по подписке.

10. Технология интернет-маркетинга : учебник для среднего профессионального образования / О. Н. Жильцова [и др.]; под общей редакцией О. Н. Жильцовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 335 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15606-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544789> (дата обращения: 21.04.2024).

11. Карпова, С. В. Рекламное дело : учебник и практикум для среднего профессионального образования / С. В. Карпова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 344 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-19807-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/561056> (дата обращения: 13.05.2025).

12. Поляков, В. А. Реклама: разработка и технологии производства : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. А. Поляков, А. А. Романов. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 502 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10539-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/566021> (дата обращения: 13.05.2025).

13. Миршук, Т. В. Бухгалтерский учет: теория и практика [Электронный ресурс]: учебник / Т.В. Миршук. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 182 с.— Режим доступа:

14. <https://znanium.ru/read?id=379460&pagenum=5>

15. Качан, Н. А. Технология выполнения работы по профессии «Кассир» [Электронный ресурс]: учеб. пособие/ Н.А. Качан.— 2-е изд., стереотип. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 307 с.— (Среднее профессиональное образование).— Режим доступа: <https://znanium.ru/read?id=384988&pagenum=3>

Дополнительные источники:

1. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 579 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17868-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/book/organizaciya-kommercheskoy-deyatelnosti-elektronnaya-kommerciya-541305>

2. Резник, С. Д. Основы предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] : учебник / С. Д. Резник, А. В. Глухова, А. Е. Черницов; под общ. ред. С. Д. Резника. - Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 287 с. - Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=356191> – Загл. с экрана

3. Мельников, В. В. Государственные и муниципальные закупки : учебное пособие : в 2 частях. Часть 1. Эволюция способов закупок в Российской Федерации / В.В. Мельников. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 165 с. — (Высшее образование : Магистратура). — DOI 10.12737/textbook_5a2e632f167e94.87223177. - ISBN 978-5-16-013265-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1863145>

4. Методы стимулирования продаж в торговле : учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталева, Т.В. Панкина. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. — 304 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0796-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1077649> (дата обращения: 16.04.2024). – Режим доступа: по подписке.

5. Синяева, И. М. Маркетинг в торговле : учебник / И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев ; под ред. проф. Л. П. Дашкова. - 7-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2022. - 396 с. - ISBN 978-5-394-04950-7. - Текст : электронный. - URL:

<https://znanium.com/catalog/product/2083009> (дата обращения: 16.04.2024). – Режим доступа: по подписке.

6. Саталкина, Н. И. Экономика торговли : учебное пособие / Н. И. Саталкина, Б. И. Герасимов, Г. И. Терехова. — Москва : ФОРУМ, 2021. — 232 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-485-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1287439> (дата обращения: 16.04.2024). – Режим доступа: по подписке.

7. Винарский, Я. С. Web-аппликации в интернет-маркетинге: проектирование, создание и применение : практическое пособие / Я.С. Винарский, Р.Д. Гутгарц. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 269 с. + Доп. материалы[Электронный ресурс]. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014219-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/1891781> (дата обращения: 21.04.2024). – Режим доступа: по подписке.

8. Сухарев, О. С. Функциональный и интернет-маркетинг : монография / О. С. Сухарев, Н. В. Курманов, К. Р. Мельковская. — Москва : КУРС : ИНФРА-М, 2024. — 345 с. — (Наука). - ISBN 978-5-905554-33-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2117126> (дата обращения: 21.04.2024). – Режим доступа: по подписке.

9. Гобарева, Я. Л. Бизнес-аналитика средствами Excel : учебное пособие / Я.Л. Гобарева, О.Ю. Городецкая, А.В. Золотарюк. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2023. — 350 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. - ISBN 978-5-9558-0560-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1893969> (дата обращения: 21.04.2024). – Режим доступа: по подписке.

10. Кметь, Е. Б. Цифровой маркетинг : учебник для вузов / Е. Б. Кметь, Н. А. Юрченко ; Кметь Е. Б., Юрченко Н. А.; Юрченко Н. А. - Санкт-Петербург : Лань, 2023. - 128 с. - Книга из коллекции Лань - Деловая литература. - URL: <https://e.lanbook.com/book/345998>. - URL: <https://e.lanbook.com/img/cover/book/345998.jpg>. - ISBN 978-5-507-46792-1.

11. Синяева, И. М. Основы рекламы : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, Д. А. Жильцов. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 453 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-19116-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/561024> (дата обращения: 13.05.2025).

12. Цифровые технологии в дизайне. История, теория, практика : учебник и практикум для среднего профессионального образования / под редакцией А. Н. Лаврентьева. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 215 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16035-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/566468> (дата обращения: 13.05.2025).

13. Гайворонский, К. Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли : учебник / К.Я. Гайворонский, Н.Г. Щеглов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 469 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/1059379. - ISBN 978-5-16-017316-0. - Текст : электронный. - URL: Режим доступа: <https://znanium.ru/catalog/product/2029891>

14. Жулидов, С. И. Организация торговли : учебник / С.И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. — 350 с. —Режим доступа: <https://znanium.ru/read?id=382092&pagenum=13>

15. Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием электронных средств платежа» от 22.05.2003 № 54-ФЗ (с изм. и доп.)// СПС «Консультант Плюс».

16. Постановление Госкомстата РФ от 18.08.1998 № 88 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету кассовых операций, по учету результатов инвентаризации» // СПС «Консультант Плюс»

17. Постановлением Госкомстата РФ от 25.12.1998 N 132 «Альбом унифицированных форм первичной учетной документации по учету денежных расчетов с населением при осуществлении торговых операций с применением контрольно - кассовых машин»

18. Указание ЦБР от 27.08.2008г. № 2060-У «О кассовом обслуживании в учреждениях Банка России кредитных организаций и иных юридических лиц» (с изм. и доп.)// СПС «Консультант Плюс».

Интернет-ресурсы:

1. ГАРАНТ.РУ. Информационно-правовой портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.garant.ru> , свободный.– Загл. с экрана.
2. КонсультантПлюс. Официальный сайт компании «Консультант-Плюс» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> , свободный.– Загл. с экрана.
3. ТехTerra: всё про маркетинг и SMM [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.youtube.com/channel/UCUMNUndgRn7BSUEkuZxdt2g> - Загл. с экрана.
4. Московская Академия Экономики и Развития [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.youtube.com/@maeracademy> - Загл. с экрана.
5. Инструменты для мониторинга, анализа и оценки эффективности поискового продвижения [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://topvisor.com/ru/?inv=385903>
6. Интернет-маркетинг с нуля [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://tilda.education/courses/marketing/internet-marketing-beginning/> - Загл. с экрана.
7. Информационно-технологическое сопровождение (1С:ИТС) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://its.1c.ru/db/newscomm/content/474202/hdoc> - Загл. с экрана.
8. Конструктор сайтов Wix [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://vk.com/wixcom_ru
9. Сервис проверки контрагентов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.list-org.com/> - Загл. с экрана.
10. . Сервис профессиональной проверки контрагентов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://excheck.pro/> - Загл. с экрана.
11. . Сервис проверки контрагентов «Чекко» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://checko.ru/company/rivers-1087446000696> - Загл. с экрана.
12. Инструмент для оценки посещаемости сайтов и анализа поведения пользователей - <https://metrika.yandex.ru/>
13. Конструктор сайтов - <http://www.setup.ru/>
14. Система контекстной рекламы - <http://www.google.ru/adwords/>

3.3 Общие требования к организации учебной практики

Учебная практика проводится в форме практической подготовки в условиях выполнения обучающимися видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью и направленных на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенций по профилю образовательной программы в соответствии с локальными актами образовательной организации.

4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Оценка учебной практики осуществляется на основе анализа предусмотренных форм отчетности и экспертного оценивания запланированных результатов обучения: практических навыков и соответствующих общих и профессиональных компетенций, в том числе с учетом и (или) на основании результатов:

- текущего контроля видов работ, осуществляемого руководителями практики в процессе проведения практики;
- прохождения практики обучающимся, подтвержденных документами организаций/предприятий проведения практики.

Код ПК/ОК	ИДК компетенции	Навык	Оценочные средства для промежуточной аттестации
ВД 1 Организация и осуществление торговой деятельности			
ПК 1.1 ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 09	ПК 1.1.1 Поиск и систематизация открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции ПК 1.1.2 Проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках ПК 1.1.3 Обеспечение обработки, формирования и хранения данных, информации, документов	Н1.1.1 поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; Н1.1.2 проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; Н1.1.3 обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); Н1.1.4 составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации; Н1.1.5 подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; Н1.1.6 проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.	Отчет по практике. Задание № 1 От китайской швейной фабрики «Зоря» 20 ноября 2012 г. № 16 поступило коммерческое предложение ТД «Мечта» заключить договор на поставку швейных изделий на 2013 г. В письме швейной фабрики ТД «Мечта» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику - китайской швейной фабрике – проект договора на поставку швейных изделий. В связи с этим генеральный директор ТД «Мечта» поручил в указанный срок менеджеру по группе швейных товаров И.Н. Петрову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания. Задание № 2 От ООО «Интра» 25 октября 2012 г. № 15 поступило коммерческое предложение торговой сети «Микрона» заключить договор на поставку продукции компании «UNILEVER» на 2013 г. В письме торговой сети «Микрона» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику - ООО «Интра» – проект договора на поставку продукции компании «UNILEVER». В связи с этим генеральный директор торговой сети «Микрона» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Петрову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания. Задание № 3 От ООО «Северный Альянс» 15
ПК1.2. ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 09	ПК 1.2.1 Осуществление мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок ПК 1.2.2 Установление	Н1.2.1 оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; Н1.2.2 мониторинга	

	контактов с деловыми партнерами и оформление договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг ПК 1.2.3 Составление деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведение безналичных расчетов	поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; Н1.2.3 установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; Н1.2.4 составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.	сентября 2012 г. № 10 поступило коммерческое предложение ТД «Карусель» заключить договор на поставку рыбных консервов на 2013 г. В письме ТД «Карусель» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику - ООО «Северный Альянс» – проект договора на поставку рыбных консервов. В связи с этим генеральный директор ТД «Карусель» поручил в указанный срок менеджеру по группе рыбных товаров И.Н. Иванову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания. Задание № 4 От торговой компании «Меренга» 18 августа 2012 г. № 12 поступило коммерческое предложение торговой сети «Магнит» заключить договор на поставку сдобных булочных изделий и мучных кондитерских изделий на 2013 г. В письме торговой сети «Магнит» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – торговой компании «Меренга» – проект договора на поставку сдобных булочных изделий и мучных кондитерских изделий. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Магнит» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Сидорову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.
ПК 1.3 ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 09	ПК 1.3.1 Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описание объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта ПК 1.3.2 Составление и оформление закупочной документации, осуществление ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры ПК 1.3.3 Организация осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы, оказанной услуги	Н1.3.1 формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта; Н1.3.2 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; Н1.3.3 осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; Н1.3.4 публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); Н1.3.5 публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну; Н1.3.6 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.	
ПК 1.4. OK 01 OK 02 OK 03 OK 09	ПК 1.4.1 Направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта и проведение предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках ПК 1.4.2 Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта ПК 1.4.3 Формирование проекта внешнеторгового контракта и подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом	Н1.4.1 направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта; Н1.4.2 проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; Н1.4.3 составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); Н1.4.4 документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; Н1.4.5 подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках; Н1.4.6 формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; Н1.4.7 обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта; Н1.4.8 формирования проекта внешнеторгового контракта; Н1.4.9 осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта; Н1.4.10 подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом	
ПК 1.5 OK 01 OK 02 OK 03	ПК 1.5.1 Осуществление сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по	Н1.5.1 подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;	

ОК 09	внешнеторговому контракту ПК 1.5.2 Разработка плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту ПК 1.5.3 Обеспечение мониторинга и документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы	Н1.5.2 сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту; Н1.5.3 разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; Н1.5.4 мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; Н1.5.5 документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; Н1.5.6 подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.	
ПК 1.6. ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 09	ПК 1.6.1 Выполнение торговых-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью ПК 1.6.2 Организация торговли и приемки товаров по количеству и качеству ПК 1.6.3 Соблюдение правил охраны труда	Н1.6.1 выполнения торговых-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; Н1.6.2 организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; Н1.6.3 приемки товаров по количеству и качеству; соблюдения правил охраны труда.	
ВД 2 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли			
ПК 2.3. ОК 02	ПК 2.3.1 Проведение сбора и мониторинга ценовых показателей товаров ПК 2.3.2 Проведение систематизации ценовых показателей товаров ПК 2.3.3 Использование информационных интеллектуальных технологий	Н 2.3.1 проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров с использованием информационных интеллектуальных технологий	Отчет по практике Задание Вы являетесь специалистом отдела маркетинга крупной сети магазинов бытовой техники «Техносити». Ваша задача заключается в разработке рекомендаций по улучшению ценовой политики и стратегии компании, основываясь на проведенном анализе рынка и внутренней статистики

			продаж. Магазин предлагает широкий ассортимент товаров различных брендов и ценовых категорий. В последнее время наблюдается снижение объемов продаж отдельных товарных групп, а также уменьшение среднего чека покупателя. Необходимо провести комплексный анализ факторов влияния на динамику цен и спроса, выявить возможные проблемы и предложить меры по повышению эффективности ценовой политики. Задание: Выполните следующую последовательность действий, используя знания и умения, полученные в ходе изучения курса: 1. Исследование рынка и сбор информации Проведите предварительное исследование рынка бытовой техники вашего региона. Определите ключевые сегменты потребителей, тенденции изменения спроса и предложения, средние цены на аналогичные товары конкурентов. Проверьте достоверность собранных данных путем мониторинга предложений крупных игроков отрасли. 2. Анализ внутренних данных Используя статистику вашей компании, выполните оценку динамики продаж основных товарных позиций за последний квартал. Выделите наиболее востребованные категории продукции, выявите сезонные колебания спроса. Рассчитайте показатели средней стоимости единицы товара, коэффициента эластичности спроса по цене и прибыльности каждой группы товаров. 3. Анализ ценовой политики компании Проанализируйте действующую стратегию ценообразования в магазине «Техносити». Оцените влияние скидок, акций и специальных предложений на объем продаж и среднюю стоимость покупки. Изучите политику конкурентов в области формирования конечной цены товара и сравните её с показателями вашей компании. 4. Формулировка выводов и разработка рекомендаций На основании проведенного исследования сформулируйте выводы относительно целесообразности текущих подходов к формированию цен. Предложите конкретные рекомендации по оптимизации ценовой политики магазина:
--	--	--	---

			- Как повысить привлекательность ассортимента для покупателей разных социальных слоев? - Какие акции и скидки окажут наибольшее положительное воздействие на продажи? - Следует ли пересмотреть текущие ценовые границы для некоторых категорий товаров? 5. Презентация результатов Оформите презентацию итогового отчета с указанием ключевых выводов и разработанных вами мер по совершенствованию ценовой политики. Укажите используемые методы анализа и инструменты обработки данных. Продемонстрируйте визуализацию полученных результатов (графики, диаграммы).
ВД 3 Организация и осуществление интернет-маркетинга			
ПК 3.1 ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 09	ПК 3.1.1 Проведение технического анализа аудируемого веб-сайта ПК 3.1.2 Проведение базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта ПК 3.1.3 Проведение аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта	Н 3.1.1 проведения технического анализа аудируемого веб-сайта Н 3.1.2 проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта	Отчет по практике Задание 1. Контент-анализ аккаунта в социальной сети Выполните анализ контента сообщества социальной сети по направлению (на выбор): личный блог, бьюти-блог, профессиональное сообщество, спортивный блог, маркетинг и продажи, развлекательное сообщество. 1. Определите целевую аудиторию сообщества согласно пользовательским задачам. 2. Опишите основные типы контента, которые присутствуют в сообществе. 3. Выявите наиболее популярные темы, которые вызывают больший интерес у подписчиков. 4. Оцените уровень взаимодействия администрации сообщества с участниками - обратная связь, интерактивы, обновления и т.п. 5. Оцените степень уникальности контента в сообществе, наличие собственных идей контента. 6. Сделайте выводы относительно соответствия контента сообщества интересам целевой аудитории. Задание выполняется в формате doc.
ПК 3.2 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 09	ПК 3.2.1 Проведение анализа поисковой выдачи и определение факторов, влияющих на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче ПК 3.2.2 Проведение анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» ПК 3.2.3 Определение стратегии поискового продвижения	Н 3.2.1 анализа поисковой выдачи; Н 3.2.2 анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	1. Определите целевую аудиторию сообщества согласно пользовательским задачам. 2. Опишите основные типы контента, которые присутствуют в сообществе. 3. Выявите наиболее популярные темы, которые вызывают больший интерес у подписчиков. 4. Оцените уровень взаимодействия администрации сообщества с участниками - обратная связь, интерактивы, обновления и т.п.
ПК 3.3 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 09	ПК 3.3.1 Проведение анализа целевой аудитории с целью ее сегментирования для разных задач и продуктов ПК 3.3.2 Определение стратегии продвижения контекстно-медийной и медийной кампаний в социальных сетях ПК 3.3.3 Реализация контекстно-медийной и медийной кампаний в сети Интернет	Н 3.3.1 определения стратегии продвижения в социальных сетях	5. Оцените степень уникальности контента в сообществе, наличие собственных идей контента. 6. Сделайте выводы относительно соответствия контента сообщества интересам целевой аудитории. Задание выполняется в формате doc.
ПК 3.4 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 09	ПК 3.4.1 Разработка рекламных модулей для привлечения пользователей в интернет-сообщество ПК 3.4.2 Размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа сети	Н 3.4.1 размещения рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»	Задание 2. Проанализируйте информацию, размещенную в социальной сети Вконтакте: https://vk.com/feed (Одноклассники: https://ok.ru/). По какому принципу формируются группы в сети? Какие задачи перед собой ставят их

	«Интернет» ПК 3.4.3 Размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа сети «Интернет»		организаторы? Вопросы: 1. Каков характер этой информации, какие цели она преследует? 2. Какие дополнительные возможности предлагает сервис своим участникам? 3. Каковы возможности индивидуального участника сети воздействовать на «умы и сердца» других участников? Задание 3. «Интернет-блог любителей космоса» Интернет-блог любителей космоса создан в 2017 году на базе социальной сети «ВКонтакте» в качестве сообщества на базе WIX.com: https://lilya1997.wixsite.com/spase в качестве сайта. Основной целью создания интернет-блога являлось формирование новых знаний о космосе и связанных с ним явлений. Задачи создания блога включают: просвещение пользователей, ознакомление с космическими объектами и явлениями, публикация новостей о космосе, популяризация фильмов и видеоматериалов, связанных с космосом, а так же создание позитивной атмосферы блога за счёт музыкальных материалов.
ПК 3.5 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 09	ПК 3.5.1 Создание текстов для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций ПК 3.5.2 Расчет бюджета на создание лендинга ПК 3.5.3 Составление технических заданий в соответствии с требованиями заказчика	Н 3.5.1 разработки лендинга Н 3 5 2 составления технических заданий в соответствии с требованиями заказчика	
ПК 3.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 09	ПК 3.6.1 Проведение анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта ПК 3.6.2 Проведение анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании ПК 3.6.3 Составление отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории	Н 3.6.1 анализа показателей эффективности проведения рекламной кампании; Н 3.6.2 составления отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории.	
ВД 4 Освоение профессий рабочих, должностей служащих			
20032 Агент рекламный			
ПК.4.1 ОК 01 ОК 02 ОК 03	ПК 4.1.1 Изучение рыночного сегмента и целевой аудитории ПК 4.1.2 Определение темы и цели рекламной компании ПК 4.1.3 Поиск и отбор рекламных идей для проведения рекламной компании	Н.4.1.1 Креативного мышления, аналитическими навыками	Отчет по практике. Задание Компания «Комфортный дом», занимающаяся продажей мебели, планирует запустить новую рекламную кампанию для продвижения своей продукции среди целевой аудитории молодых семей. Ваш отдел маркетинга получил задание разработать концепцию рекламной кампании и подготовить тексты рекламных объявлений.

ПК.4.2 ОК 01 ОК 02 ОК 03	ПК 4.2.1 Разработка рекламной стратегии проекта ПК 4.2.2 Разработка плана рекламной кампании ПК 4.2.3 Разработка рекламной продукции	Н4.2.1 Медиапланирования, пользования инструментами и программами для создания рекламных кампаний	Задача: Разработать сценарий взаимодействия с производителем рекламы и создать рекламные объявления для нескольких каналов коммуникации. Этапы решения задачи: 1. Исследование рынка и аудитории: Проанализируйте рынок мебельной продукции в вашем регионе. Определите предпочтения молодой семьи в выборе мебели, средний уровень доходов, основные каналы потребления информации и мотивации к покупке. Используйте любые доступные вам ресурсы (интернет, опросы, фокус-группы). Подготовьте краткий отчёт с выводами. 2. Контакт с производителем рекламы: Свяжитесь с несколькими компаниями-производителями рекламы (предоставлены контакты трёх компаний), обсудите с ними ваши требования и возможности реализации проекта. Запросите коммерческие предложения с подробным описанием услуг и ценами. Выберите оптимальную компанию для сотрудничества. 3. Подготовка текста рекламного объявления: Создайте три варианта текста рекламного объявления для размещения на следующих каналах: - Интернет-сайт компании («Комфортный дом») - Социальные сети (Instagram, VKontakte) - Наружная реклама (баннеры) Каждый вариант должен соответствовать стилю канала и привлекать внимание потенциального клиента. Обратите особое внимание на лаконичность и ясность изложения информации. 4. Анализ и утверждение материалов: Обсудите подготовленные материалы с руководителем отдела маркетинга и внесите необходимые правки. Согласуйте выбранный макет с дизайнерским отделом производителя рекламы. 5. Запуск и оценка эффективности: После запуска рекламной кампании оцените её эффективность путём сбора обратной связи от клиентов и сотрудников. Сделайте вывод о качестве выполненных работ и возможной коррекции стратегии
ПК.4.3 ОК 01 ОК 02 ОК 03	ПК 4.3.1 Создание рекламных слоганов ПК 4.3.2 Создание текстов для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций ПК 4.3.3 Оформление рекламного объявления	Н4.3.1 Креативного мышления, аналитическими навыками оформления и создания текстов	

23369 Кассир

ПК.4.4 ОК 01 ОК 02 ОК 03	ПК 4.4.1 Соблюдение подготовительного этапа работы на ККТ на основании отраслевого норматива ПК 4.4.2 Проведение расчетов с покупателями на ККТ ПК 4.4.3 Соблюдение заключительного этапа работы на ККТ на основании отраслевого норматива	Н.4.4.1 Выполнения рабочие операции с денежными средствами и ценными бумагами	Отчет по практике. Кейс - задача №1. Вы работаете кассиром в ООО «Сияние» (исходные данные представлены в методических указаниях по учебной практики). Задание: 1. Составить корреспонденцию счетов по хозяйственным операциям за июнь 20__ г. и запишите в журнал регистрации хозяйственных операций. 2. Используя сведения об организации, заполнить первичные учетные документы: 2.1. Приходный кассовый ордер (ф. № КО – 1); 2.2. Расходный кассовый ордер (ф. № КО – 2). ст кассовой книги по операциям за день (ф. № КО – 4). 3. Сформировать регистры бухгалтерского учета по учету денежных средств: 3.1. Журнал-ордер №1 и ведомость №1 за июнь 20__ (остаток по счету 50 на 01.06.20__г. – 1 500). Подсчитать остаток денежных средств на конец месяца; 3.2. Журнал-ордер №2 и ведомость №2 за июнь 20__ (остаток по счету 51 на 01.06.20__г. – 540 500). Подсчитать остаток денежных средств на конец месяца 3.3. Лист кассовой книги по операциям за день (ф. № КО – 4).
ПК.4.5 ОК 01 ОК 02 ОК 03	ПК 4.5.1 Составление кассовых чеков ПК 4.5.2 Составление первичной кассовой отчетности ПК 4.5.3 Ведение кассовой книги	Н.4.5.1 Ведения кассовую книгу с собственной кассовой отчетностью	Кейс - задача №2. Вы работаете кассиром в ООО «Сияние», Вам необходимо: 1. Оформить начало рабочей смены кассира. 2. Получить чек со сдачей на покупку на контрольно-кассовой технике согласно карточке заданий. 3. Оформить окончание рабочей смены на контрольно-кассовой технике. 4. Оформить пакет документов кассира-операциониста: 4.1. Справка-отчет кассира-операциониста (ф. № КМ – 6); 4.2. Акт о возврате денежных сумм покупателям (клиентам) по неиспользованным кассовым чекам (ф. № КМ – 3). 4.3. Журнал кассира-операциониста (ф. № КМ – 4); 4.4. Приходный кассовый ордер на отражении торговой выручки за день в кассе организации (ф. № КО – 1) 4.5. Заполнить лист кассовой книги по операциям за день (ф. № КО – 4). КАРТОЧКА-ЗАДАНИЕ № 1
ПК.4.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03	ПК 4.6.1 Проведение проверки платежеспособности денежных знаков ПК 4.6.2 Установление адекватности методов контроля денежных знаков ПК 4.6.3 Применение методов контроля денежных знаков в действующих условиях	Н.4.6.1 Определения платежности денежных средств	
ПК.4.7 ОК 01 ОК 02 ОК 03	ПК 4.7.1 Оформление кассового отчета в соответствии с инструкциями Банка России ПК 4.7.2 Составление покупной описи сменной выручки на основании отраслевого норматива ПК 4.7.3 Подготовка денежных средств и ценных бумаг для инкассации	Н.4.7.1 Подготовки денежные средства и ценные бумаги для инкассации	
ПК.4.8 ОК 01 ОК 02 ОК 03	ПК 4.8.1 Осуществление предписанных правилами подготовительных рабочих операций на ККТ	Н.4.8.1 Осуществления полного цикла рабочих операций на основных видах контрольно-кассовой	

ПК 4.8.2 предписанных регистрационных операций на ККТ	Осуществление правилами рабочих	техники	1. Оформить покупку на ККМ «ЭКР-2102 К» с оплатой купюрой номиналом 500 рублей: ☐ Конфеты «Двойная радость» - 128р.00коп. ☐ Печенье «К кофе» - 64р.00коп. ☐ Конфеты «Сливочные» - 72р.00коп. ☐ Вафли - 18р.00коп.
ПК 4.8.3 предписанных заключительных операций на ККТ	Осуществление правилами рабочих		

Формой промежуточной аттестации по учебной практике является зачет. Зачет выставляется при условии положительного аттестационного листа по практике об уровне освоения ОК и ПК, заполненного руководителями практики от организации и колледжа, отчета по практике в соответствии с заданием на практику.

Отчет по практике представляет собой комплект материалов, включающий документы для прохождения практики; подготовленные обучающимся материалы, подтверждающие выполнение заданий по практике. Содержание отчета определяется целями и задачами соответствующего ПМ, вида и программы практики.

Отчет предоставляется в течение трех дней по окончании практики руководителю практики от МпК. Отчет о выполнении заданий по практике выполняется индивидуально. Отчет является ответом на каждый пункт задания и сопровождается ссылками на приложения.

Все необходимые материалы отчета по практике комплектуются обучающимся согласно внутренней описи документов, находящейся в отчете.

Приложения представляют собой материал, подтверждающий выполнение заданий на практике (графические, аудио-, фото-, видеоматериалы, наглядные образцы изделий, копии созданных документов, фрагменты программ, чертежей и др.). Приложения имеют сквозную нумерацию. Номера страниц приложений допускается ставить вручную.

Обучающийся может приложить благодарственное письмо в адрес образовательной организации и/или лично практиканту.

Требования к оформлению отчета по практике представлены в методических указаниях по учебной практике.

Критерии оценки отчета по учебной практике:

- соответствие содержания отчета программе прохождения практики;
- отчет собран в полном объеме;
- структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета);
- оформление отчета;
- индивидуальное задание раскрыто полностью;
- не нарушены сроки сдачи отчета.