

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«КАБАРДИНО-БАЛКАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ В.М.КОКОВА»**

**Факультет «Торгово-технологический»  
Кафедра «Товароведение, туризм и право»**

УТВЕРЖДАЮ  
декан факультета  
доцент Т.Х. Тлупов



«27» мая 2025 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ  
Б2.О.04(П) Торгово-технологическая**

Направление подготовки – **38.03.06 Торговое дело**

Направленность (профиль) – **Торговое дело**

Квалификация выпускника – **бакалавр**

Курс обучения – **3 (3)**

Семестр – **6 (6)**

Форма обучения – **очная (очно-заочная, заочная)**

Рабочая программа производственной практики Б2.О.04(П) Торгово-технологическая разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденного приказом Минобрнауки России 12 августа 2020 г. № 963 (далее ФГОС ВО) и рабочего учебного плана подготовки бакалавров по данному направлению.

Составитель рабочей программы

д.э.н., профессор  И.Ш. Дзахмишева

Программа рассмотрена на заседании кафедры «Товароведение, туризм и право»

Протокол от «22» мая 2025 г. № 10

Заведующий кафедрой

к.э.н., доцент  Е.А. Яицкая


Одобрено методической комиссией факультета «Торгово-технологический»

Протокол от «23» мая 2025 г. № 10

Председатель МК факультета «Торгово-технологический»

к.б.н., доцент  Т.Х. Тлупов

Согласовано:

Директор научной библиотеки  И.А. Шогенова

«22» мая 2025 г.

## 1. Вид, тип, способы и формы проведения практики

Вид практики – производственная.

Тип практики – торгово-технологическая.

Способы проведения практики – стационарная; выездная.

Форма проведения производственной практики, торгово-технологической – дискретно, путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени для проведения торгово-технологической практики.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья выбор места прохождения практик учитывает состояние здоровья и требования по доступности для данной категории обучающихся.

## 2. Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы:

### 2.1. Цели и задачи производственной практики

**Цель торгово-технологической практики** – формирование у обучающихся теоретических знаний и практических навыков применения современных технологий в сфере торгового дела, продвижения и реализации товаров в соответствии с требованиями потребителей.

**Основными задачами торгово-технологической практики являются:**

- рассмотрение структуры предприятия (организации) и получение сведений о назначении его структурных подразделений и их взаимосвязи;
- изучение номенклатуры товаров, продукции предприятия, видов выполняемых работ и оказываемых услуг;
- характеристика ресурсного обеспечения предприятия (сырье, товары, основные средства и др.) и особенностей его использования в производственно-коммерческой деятельности;
- ознакомление с программой развития предприятия и выполнением планов товарооборота отдельными подразделениями;
- описание сущности торгово-технологических процессов в подразделениях предприятий.
- формирование умений и навыков применения инновационных технологий в торговой деятельности и новых форм обслуживания потребителей.
- подготовка отчета на заданную тему в соответствии с индивидуальным заданием.

## 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Коды компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения
ОПК-4	Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	ИД-1 ОПК-4 Организует работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров	<b>Знать:</b> методы и средства сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью <b>Уметь:</b> организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров <b>Владеть:</b> способностью предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности
		ИД-2 ОПК-4 Организует разработку ме-	<b>Знать:</b> методические основы создания информационных систем

		роприятий по повышению качества продукции (работ, услуг) и обеспечению их соответствия современному уровню развития науки и техники, потребностям внутреннего рынка экспортным требованиям	и технологий в профессиональной деятельности <b>Уметь:</b> организовать разработку мероприятий по повышению качества продукции (работ, услуг) и обеспечению их соответствия современному уровню развития науки и техники, потребностям внутреннего рынка экспортным требованиям <b>Владеть:</b> навыками применения основных методов и средств получения, хранения, переработки информации
ОПК-6	Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности	ИД-1 <sub>ОПК-6</sub> Способен выбирать современные информационные технологии и программные средства, в том числе отечественного производства при решении задач профессиональной деятельности	<b>Знать:</b> принципы работы современных информационных технологий <b>Уметь:</b> использовать принципы работы современных информационных технологий для решения задач профессиональной деятельности <b>Владеть:</b> способностью выбирать современные информационные технологии и программные средства, в том числе отечественного производства при решении задач профессиональной деятельности
ПК-1	Способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству	ИД-1 <sub>ПК-1</sub> Использует методику управления ассортиментом и качеством товаров и услуг	<b>Знать:</b> основы ассортиментной политики, классификацию ассортимента, его виды, свойства и показатели, методы их расчета <b>Уметь:</b> рассчитывать показатели ассортимента; применять показатели и свойства ассортимента при анализе показателей эффективности продаж продукции <b>Владеть:</b> навыками формирования и управления оптимальным торговым ассортиментом
		ИД-2 <sub>ПК-1</sub> Формирует систему контроля качества товаров, их сохранности	<b>Знать:</b> показатели качества товаров и их основные характеристики, методы контроля качества и количества товаров <b>Уметь:</b> определять уровень качества товаров; диагностировать и выявлять дефекты товаров при их приемке по качеству, применять методы контроля качества и количества товаров осуществлять контроль за необходимыми сопроводительными документами, удостоверяющими качество и безопасность продаваемых товаров <b>Владеть:</b> навыками составления

			заклучения по результатам оценки качества товаров; приемки товара по количеству и качеству
ПК-2	<b>ПК-2.</b> Способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	<b>ИД-1<sub>ПК-2</sub></b> Осуществляет управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулирует процессы хранения, проводит инвентаризацию	<b>Знать:</b> структуру торгово-технологического процесса, его основные операции, методы управления ими <b>Уметь:</b> управлять торгово-технологическими процессами на различных стадиях осуществления деятельности предприятия <b>Владеть:</b> навыками организации торгово-технологических процессов, обеспечивающих качество профессиональной деятельности предприятия
		<b>ИД-2<sub>ПК-2</sub></b> Участвует в определении и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учитывает и списывает потери	<b>Знать:</b> методы инвентаризации и оптимального ресурсного обеспечения торгово-технологического процесса <b>Уметь:</b> регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, учитывать и списывать потери <b>Владеть:</b> навыками расчетов затрат материальных и трудовых ресурсов, необходимых для корректировки торгово-технологических процессов
ПК-3	Готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	<b>ИД-1<sub>ПК-3</sub></b> Выявляет и удовлетворяет потребности покупателей товаров, формирует с помощью маркетинговых коммуникаций прогнозный спрос потребителей.	<b>Знать:</b> коммуникативную политику предприятия, методы анализа и прогнозирования спроса <b>Уметь:</b> изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка <b>Владеть:</b> навыками исследования спроса и предложения на рынке товаров и услуг ; методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей
		<b>ИД-2<sub>ПК-3</sub></b> Участвует анализе маркетинговой информации, конъюнктуры товарного рынка	<b>Знать:</b> особенности поведения индивидуальных потребителей; портрет потенциального покупателя; условия обеспечения удовлетворенности потребителей в товарах и услугах <b>Уметь:</b> выявлять причины

			<p>возникновения неудовлетворенных потребностей; выявлять потенциальных потребителей; прогнозировать экономический эффект маркетинговых мероприятий</p> <p><b>Владеть:</b> аналитическими методами для оценки эффективности маркетинговой деятельности; методами поиска и привлечения покупателей</p>
ПК-4	Способность идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации	ИД-1 <sub>ПК-4</sub> Использует методики идентификации и фальсификации товара	<p><b>Знать:</b> методы и правила идентификации товаров по нормативным документам</p> <p><b>Уметь:</b> расшифровывать информационные знаки упаковочных материалов с целью предупреждения фальсификации; применять методы идентификации при приемке товаров для обеспечения безопасности реализуемых товаров</p> <p><b>Владеть:</b> навыками работы с сопроводительной и нормативной документацией, идентифицирующей товар; идентификации и подтверждения соответствия по основным товароведным характеристикам</p>
		ИД-2 <sub>ПК-4</sub> Составляет мероприятия по борьбе с фальсифицированной продукцией	<p><b>Знать:</b> методы и средства фальсификации товаров и меры ее предупреждения</p> <p><b>Уметь:</b> выявлять фальсифицированные товары с помощью органолептических и экспресс-методов</p> <p><b>Владеть:</b> навыками составления рабочих документов, подтверждающих факт фальсификации; разработки мер по предупреждению фальсификации</p>
ПК-5	Способность управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами	ИД-2 <sub>ПК-5</sub> Участствует в организационно-управленческой работе с малыми коллективами	<p><b>Знать:</b> особенности торгово-технологической и организационно-управленческой работы с малыми коллективами</p> <p><b>Уметь:</b> применять нормативные и нормативно-правовые документы</p> <p><b>Владеть:</b> навыками управления малым коллективом, повышения эффективности управления персоналом предприятия</p>
ПК-6	Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры,	ИД-1 <sub>ПК-6</sub> Выбирает деловых партнеров, проводит с ними деловые переговоры	<p><b>Знать:</b> организацию коммуникационного процесса, принципы делового общения; методы и технологии отбора деловых партнеров</p>

	заключать договора и контролировать их выполнение.		<b>Уметь:</b> применять в профессиональной деятельности приемы делового общения <b>Владеть:</b> навыками подготовки, заключения договоров и контроля их выполнения
ПК-8	Готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	ИД-1 <sub>ПК-8</sub> Применяет современные методы по организации качественного обслуживания клиентов	<b>Знать:</b> методы и средства обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания <b>Уметь:</b> обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания <b>Владеть:</b> приемами сравнительного анализа качества торгового обслуживания с конкурентами

### 3. Место производственной практики в структуре основной профессиональной образовательной программы

Производственная практика (торгово-технологическая) входит обязательную часть Блока 2 «Практика» учебного плана подготовки обучающихся по направлению 38.03.06 Торговое дело направленность «Торговое дело».

### 4. Объем торгово-технологической практики

Объем и продолжительность производственной практики (торгово-технологическая) 6 зачетных единиц (216 академических часа, 4 недели).

### 5. Содержание практики

#### 5.1. Структура и содержание производственной практики (торгово-технологическая)

Содержание торгово-технологической практики определяется целями и задачами практики. В процессе прохождения практики обучающийся:

- осуществляет сбор, обработку и анализ информации методами, применяемыми в коммерческой деятельности;
- проводит анализ и оценку коммерческой деятельности, товарных рынков, продвижения товаров от производителей до потребителей;
- разрабатывает прогноз продаж товаров, конъюнктуры товарных рынков, номенклатуры товаров;
- проектирует номенклатуру товаров, процессов их продвижения и реализации на рынке;
- планирует коммерческой деятельности организации (предприятия), объемов закупки и продажи товаров, товарных запасов;
- разрабатывает стратегию развития бизнеса;
- участвует в организации и реализации проектов и планов в области коммерции, включая формирование товарного ассортимента; процедуру выбора покупателей и поставщиков; расчёты за поставленный товар; управление товарными запасами и разработку системы торгового обслуживания;
- осуществляет моделирование бизнес-процессов, выбор моделей бизнес-технологий.

#### 5.2 Вид работ и содержание производственной практики (производственной), включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)

№ п/ п	Разделы практики, виды учебной работы	Контактная работа			Са- мо- стоя- тель- ная рабо- та обу- чаю- щего- ся	Форма текуще- го контроля и промежуточной аттестации
		консуль- тация ру- ководите- ля прак- тики от универси- тета	индиви- дуальные консуль- тации с руково- дителем практики от пред- приятия	сбор и анализ данных, выполне- ние инди- видуаль- ного за- дания под руковод- ством специали- стов предпри- ятий и руково- дителей практики		
1. Подготовительный этап						
1.1	Установочная лекция	1	2			Проверка посе- щаемости и по- лучение инди- видуальных за- даний; перечень планируемых результатов при прохождении практики
1.2	Инструктаж по техни- ке безопасности	1	2			Инструктаж по прохождению практики и за- чет по технике безопасности
1.3	Получение докумен- тации по практике; изучение необходи- мой литературы, ре- комендуемой руково- дителем практики.	4	2	8	17	Проверка вы- полнения этапа Изучение со- держания прак- тики
2. Производственный этап						



2.1	<p>Ознакомление с направлениями деятельности организации, предприятия.</p> <p>Изучение нормативно-правовых, информационных, аналитических документов. Характеристика основных технологических процессов осуществления торговой деятельности в организации. Характеристика номенклатуры товаров, процессов их продвижения и реализации на рынке</p> <p>Ознакомление с действующей системой документооборота и первичным учетом, формой бухгалтерского учета, формой организации учетно-вычислительных работ, объемом и содержанием отчетности.</p> <p>Изучение используемой информации программного обеспечения, определение уровня автоматизации туристской деятельности в организации</p>		2	20	17	<p>Проверка посещаемости.</p> <p>Устный опрос-закрепление знаний, умений и навыков, полученных при прохождении производственного этапа.</p>
2.2	Выполнение производственных заданий в соответствии с индивидуальным заданием.				17	
<b>3. Аналитический этап</b>						
3.1	Формирование базы аналитических данных	4			17	<p>Проверка посещаемости.</p> <p>Устный опрос-закрепление знаний, умений и навыков, полученных при прохождении аналитического этапа.</p>

3.2	Комплексный анализ собранных данных с использованием различных методов	4		16	17	Проверка посещаемости. Устный опрос-закрепление знаний, умений и навыков, полученных при прохождении аналитического этапа.
3.3	Оценка степени эффективности и результативности деятельности торгового предприятия, выявление существующих недостатков, причин их возникновения, проведение прочих исследований. Выработка рекомендаций по совершенствованию работы торговой организации				17	Проверка посещаемости. Проверка индивидуальных заданий.
<b>4. Заключительный этап</b>						
4.1	Интерпретация полученных результатов. Формулирование предложений и рекомендаций по совершенствованию торговой деятельности организации-места прохождения практики	4	2		17	Проверка посещаемости. Устный опрос-закрепление знаний, умений и навыков, полученных при прохождении аналитического этапа.
4.2	Подготовка отчета по торгово-технологической практике	4		4	17	Проверка выполненного этапа. Сдача и защита отчета по производственной практике.
<b>Итого-216</b>		<b>22</b>	<b>10</b>	<b>48</b>	<b>136</b>	

#### **6. Форма отчетности по торгово-технологической практике**

Практика проводится в соответствии с рабочей программой и рабочим графиком (планом) прохождения производственной практики, составленным совместно руководителем практики от Университета и руководителем практики от профильного предприятия (Приложение 1).

По окончании торгово-технологической практики обучающийся представляет на кафедру дневник практики (форма дневника и требования к нему приводятся в Приложении 2), подписанный руководителем практики от профильной организации и заверенный

печатью и письменный отчет по практике (образец титульного листа отчета приведен в Приложении 3).

Работа по составлению отчета проводится студентом систематически на протяжении всего периода практики.

Титульный лист – является первой страницей отчета о прохождении производственной практики;

- содержание;
- введение;
- практическая часть (анализ выполненной работы);
- заключение;
- список использованной литературы;
- приложения (по необходимости).

**Введение** представляет собой описание цели практики и рабочих задач, которые ставит перед собой обучающийся в ходе прохождения торгово-технологической практики, краткое обоснование актуальности направления деятельности исследуемого предприятия (организации) (1-2 листа).

**Практическая часть** работы состоит из двух разделов:

#### **Раздел 1. Организационно-экономическая характеристика предприятия**

В данном разделе предполагается:

- изучение организационно-правовой формой предприятия, организации;
- краткая историческая справка по организации;
- основное содержание учредительных документов;
- цель создания и миссия организации;
- цели функционирования организации;
- наличие лицензий;
- организационная структура управления организацией;
- основные показатели производственно-хозяйственной деятельности организации;
- организация производственного процесса;
- основные виды продовольственных товаров;
- система материально-технического снабжения;
- основные средства;
- субъекты целевого туристского рынка (турагентства, партнеры, потребители/туристы, конкуренты, субъекты инфраструктуры);
- перспективы развития организации.

Объем до 5-6 страниц.

#### **Раздел 2. Торгово-технологическая деятельность предприятия**

В данном разделе предполагается ознакомление с:

- ассортиментом реализуемых товаров или оказываемых услуг;
- сегменты рынка, на которые ориентированы товары (услуги);
- состоянием соответствующего рынка (растущий, зрелый, сжимающийся);
- наличием основных конкурентов;
- зависимостью предприятия от поставщика (поставщиков);
- возможным влиянием на бизнес со стороны развития науки и техники;
- наличие у предприятия производственных мощностей, кадров, финансовых ресурсов, особых умений и компетенций в данной сфере бизнеса.
- характеристикой основных технологических процессов осуществления торговой деятельности на предприятии;
- современными информационными и инновационными технологиями в торговле;
- основными направлениями продвижения и реализации товаров предприятия;
- другие задачи, отраженные в типовом индивидуальном задании и соответствующие профилю подготовки.

Примеры типовых индивидуальных заданий:

- сбор, обработка и анализ информации методами, применяемыми в коммерческой деятельности;
- анализ и оценка коммерческой деятельности, товарных рынков, продвижения товаров от производителей до потребителей;
- прогноз продаж товаров, конъюнктуры товарных рынков, номенклатуры товаров;
- формирование номенклатуры товаров, процессов их продвижения и реализации на рынке;
- планирование коммерческой деятельности организации (предприятия), объемов закупки и продажи товаров, товарных запасов;
- разработка стратегии развития бизнеса;
- участие в организации и реализации проектов и планов в области коммерции, включая формирование товарного ассортимента; процедуру выбора покупателей и поставщиков; расчёты за поставленный товар; управление товарными запасами и разработку системы торгового обслуживания;
- моделирование бизнес-процессов, выбор моделей бизнес-технологий.

Объем до 10-12 страниц.

**Заключение.** В заключении делаются краткие выводы о том, в какой степени студенту удалось достичь поставленной цели отчета, обобщается материал исследования, приводятся выводы, даются предложения по совершенствованию предмета исследования. Выводы и предложения должны непосредственно вытекать из содержания практической части отчета. (1-2 листа)

**Список литературы.** В конце отчета приводятся нормативных материалов и перечень литературных источников, использованных при выполнении работы (оформленный в соответствии с ГОСТ).

В **приложении** должны быть представлена документация, послужившая информационной базой для выполнения работы.

Отчет должен быть максимально конкретным и отражать реально проделанную самостоятельную работу обучающегося.

#### *Требования к оформлению отчета*

Объем отчета не должен превышать 18-20 страниц печатного текста. Работа печатается на одной стороне стандартных листов белой бумаги формата А4. Шрифт Times New Roman, если текст набирается в пакете Microsoft Word, или аналогичный при наборе текста в других системах верстки и редактирования текста. Размер 14 пт. Межстрочный интервал 1,5. Выравнивание по ширине. Отступ первой строки (абзац) – 1,25 см. Поля на странице: левое поле – 30 мм; правое поле – 15 мм; верхнее поле – 20 мм; нижнее поле – 20 мм. Отчет брошюруется в папку.

Страницы Отчета с рисунками и приложениями (по необходимости) должны иметь сквозную нумерацию.

Первой страницей является титульный лист, на котором номер страницы не представляется. Иллюстрации, таблицы, расположенные на отдельных листах, включаются в общую нумерацию страниц.

Страницы работы следует нумеровать арабскими цифрами. Номер страницы представляется вверху по правому краю.

Формой промежуточной аттестации студентов по итогам производственной практики: научно-исследовательская работа является зачет с оценкой.

По окончании практики представляется отчет о проделанной работе, являющийся результатом прохождения данной практики обучающегося, который подлежит защите на заседании комиссии, созданной по распоряжению декана факультета.

Защита отчета по практике включает публичное обсуждение результатов практики перед членами комиссии.

Результаты защиты оцениваются по пятибалльной системе и заносятся в зачетную книжку студента и ведомость.

## 7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по производственной практике

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

Торгово-технологическая практика направлена на формирование следующих компетенций:

ОПК-4 Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности.

ОПК-6 Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности.

ПК-1 Способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству.

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

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

ПК-4 Способность идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации.

ПК-5 Способность управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами.

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

ПК-8 Готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания.

В процессе освоения образовательной программы компетенции ОПК-4, ОПК-6, ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-5, ПК-6, ПК-8 формируются при изучении дисциплин и прохождения других видов и типов практик и ГИА.

#### Этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы «Торговое дело»

Код компетенции	Дисциплины, практики, ГИА через которые формируется компетенция (компоненты)	Этапы формирования компетенции в процессе освоения образовательной программы*
ОПК-4	Б1.О.13 Финансы и кредит	2
	Б1.О.14 Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия	
	Б1.О.19 Логистика	3
	Б1.О.18 Теоретические основы товароведения	4
	Б1.О.20 Бухгалтерский учет	
	Б2.О.03(П) Производственная практика, торгово-экономическая	5
	Б1.О.21 Менеджмент	
	Б1.О.22 Экономика организации	6
	Б2.О.04(П) Производственная практика, торгово-технологическая	
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	8
ОПК-6	Б1.О.06 Введение в информационные технологии	1
	Б2.О.04(П) Производственная практика, торгово-	6

	технологическая	
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	8
ПК-1	Б1.О.14 Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия	2
	Б1.О.18 Теоретические основы товароведения	4
	Б1.В.06 Рынки потребительских товаров	
	Б1.В.07 Мерчандайзинг	
	Б1.В.08 Товароведение продовольственных товаров	
	Б1.В.11 Организация экспертизы	5
	Б1.В.14 Товароведение не продовольственных товаров	
	Б1.В.15 Организация торговой деятельности	6
	Б1.В.16 Организация, технология и проектирование предприятий	
	Б2.О.04(П) Производственная практика, торгово-технологическая	7
	Б1.В.19 Ценообразование	
	Б1.В.20 Организация и управление коммерческой деятельностью	
	Б1.В.ДВ.03.02 Товарная политика	
	Б1.В.23 Таможенное дело	8
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	
ПК-2	Б1.О.20 Бухгалтерский учет	4
	Б2.О.03(П) Производственная практика, торгово-экономическая	
	Б1.О.22 Экономика организации	
	Б1.В.16 Организация, технология и проектирование предприятий	6
	Б1.В.ДВ.01.01 Безопасность организаций в сфере коммерческой деятельности	
	Б1.В.ДВ.01.02 Коммерческий риск	
	Б2.О.04(П) Производственная практика, торгово-технологическая	
	Б1.В.20 Организация и управление коммерческой деятельностью	7
	Б1.В.ДВ.03.01 Экономика и управление организациями малого бизнеса	
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	8
ПК-3	Б1.О.16 Маркетинг	3
	Б1.В.12 Технологии продаж	5
	Б1.В.13 Рекламная деятельность	
	Б1.В.18 Конкурентоспособность организаций и товаров	6
	Б1.В.ДВ.01.01 Безопасность организаций в сфере коммерческой деятельности	
	Б1.В.ДВ.01.02 Коммерческий риск	
	Б2.О.04(П) Производственная практика, торгово-технологическая	
	Б1.В.ДВ.03.02 Товарная политика	7
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	8
ПК-4	Б1.В.08 Товароведение продовольственных товаров	4
	Б1.В.14 Товароведение не продовольственных товаров	5
	Б2.О.04(П) Производственная практика, торгово-технологическая	6
	Б1.В.23 Таможенное дело	8

	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	
ПК-5	Б1.В.02 Информационные технологии в профессиональной деятельности	2
	Б1.О.21 Менеджмент	5
	Б2.О.04(П) Производственная практика, торгово-технологическая	6
	Б1.В.20 Организация и управление коммерческой деятельностью	7
	Б1.В.21 Электронная коммерция	
	Б1.В.ДВ.03.01 Экономика и управление организациями малого бизнеса	
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	8
ПК-6	Б1.В.10 Коммерческая деятельность	4
	Б1.В.12 Технологии продаж	5
	Б1.В.15 Организация торговой деятельности	6
	Б1.В.17 Международная торговля	
	Б2.О.04(П) Производственная практика, торгово-технологическая	
	Б1.В.24 Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	8
	Б1.В.25 Биржевое дело	
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	
ПК-8	Б1.В.04 Сервисная деятельность	3
	Б1.В.05 Товарная информация	3
	Б1.В.07 Мерчандайзинг	4
	Б1.В.10 Коммерческая деятельность	4
	Б1.В.12 Технологии продаж	5
	Б1.В.15 Организация торговой деятельности	6
	Б2.О.04(П) Производственная практика, торгово-технологическая	
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	8

*\* Этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы определяются семестром изучения дисциплин и прохождения практик.*

## 7.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Оценочные средства должны позволять достоверно оценивать сформированность компетенций как целостного новообразования – комплекса способностей, используемых для достижения социальных или профессиональных целей, отражающих результаты освоения основной профессиональной образовательной программы.

Контроль уровней сформированности компетенции осуществляется с позиций оценивания составляющих ее частей по трехкомпонентной структуре компетенции: знать, уметь, владеть и (или) иметь опыт деятельности.

Основными этапами формирования компетенций при прохождении практики являются последовательное прохождение содержательно связанных между собой разделов практики. Изучение каждого раздела предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций обучающимися.

Сформированность каждой компетенции в рамках прохождения торгового

технологической практики оценивается по трехуровневой шкале:

-пороговый уровень является обязательным для всех обучающихся по завершении освоения практики;

-средний уровень характеризуется превышением минимальных характеристик сформированности компетенции по завершении проведения торгово-технологической практики;

-высокий уровень характеризуется максимально возможной выраженностью компетенции и является важным качественным ориентиром для самосовершенствования.

Формой промежуточной аттестации по торгово-технологической практике является зачет с оценкой.

**Показатели и критерии определения уровня сформированности компетенций\***

Код и наименование индикатора	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	неудовлетворительно
ИД-1 опк-4 Организует работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров (6 этап)	<b>Знать:</b> методы и средства сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью	Не знает методы и средства сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью	Частично знает методы и средства сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью	Фрагментарно знает методы и средства сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью	Знает на высоком уровне методы и средства сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью
	<b>Уметь:</b> организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров	Не умеет организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров	Частично умеет организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров	Фрагментарно знает организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров	На высоком уровне умеет организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров
	<b>Владеть:</b> способностью предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	Не владеет способностью предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	Частично владеет способностью предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	Фрагментарно знает способностью предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	Владеет на высоком уровне способностью предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности
ИД-2 опк-4 Организует разработку мероприятий	<b>Знать:</b> методические основы создания информационных систем	Не знает методические основы создания информационных систем	Частично знает методические основы создания информационных систем	Фрагментарно знает методические основы создания информационных систем	Знает на высоком уровне методические основы создания информационных систем



Код и наименование индикатора	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	неудовлетворительно
по повышению качества продукции (работ, услуг) и обеспечению их соответствия современному уровню развития науки и техники, потребностям внутреннего рынка экспортным требованиям (6 этап)	и технологий в профессиональной деятельности	ционных систем и технологий в профессиональной деятельности	информационных систем и технологий в профессиональной деятельности	создания информационных систем и технологий в профессиональной деятельности	создания информационных систем и технологий в профессиональной деятельности
	<b>Уметь:</b> организовать разработку мероприятий по повышению качества продукции (работ, услуг) и обеспечению их соответствия современному уровню развития науки и техники, потребностям внутреннего рынка экспортным требованиям	Не умеет организовать разработку мероприятий по повышению качества продукции (работ, услуг) и обеспечению их соответствия современному уровню развития науки и техники, потребностям внутреннего рынка экспортным требованиям	Частично умеет организовать разработку мероприятий по повышению качества продукции (работ, услуг) и обеспечению их соответствия современному уровню развития науки и техники, потребностям внутреннего рынка экспортным требованиям	Фрагментарно знает организовать разработку мероприятий по повышению качества продукции (работ, услуг) и обеспечению их соответствия современному уровню развития науки и техники, потребностям внутреннего рынка экспортным требованиям	На высоком уровне умеет организовать разработку мероприятий по повышению качества продукции (работ, услуг) и обеспечению их соответствия современному уровню развития науки и техники, потребностям внутреннего рынка экспортным требованиям
	<b>Владеть:</b> навыками применения основных методов и средств получения, хранения, переработки информации	Не владеет навыками применения основных методов и средств получения, хранения, переработки информации	Частично владеет навыками применения основных методов и средств получения, хранения, переработки информации	Фрагментарно знает навыками применения основных методов и средств получения, хранения, переработки информации	Владеет на высоком уровне навыками применения основных методов и средств получения, хранения, переработки информации
ИД-1 ОПК-6 Способен выбирать современные информационные технологии и программные средства, в том числе отечественного производства при решении задач профессиональной деятельности (6 этап)	<b>Знать:</b> принципы работы современных информационных технологий	Не знает принципы работы современных информационных технологий	Частично знает принципы работы современных информационных технологий	Фрагментарно знает принципы работы современных информационных технологий	Знает на высоком уровне принципы работы современных информационных технологий
	<b>Уметь:</b> использовать принципы работы современных информационных технологий для решения задач профессиональной деятельности	Не умеет использовать принципы работы современных информационных технологий для решения	Частично умеет использовать принципы работы современных информационных технологий для решения задач	Фрагментарно знает использовать принципы работы современных информационных технологий для решения	На высоком уровне умеет использовать принципы работы современных информационных технологий для решения задач

Код и наименование индикатора	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	неудовлетворительно
		задач профессиональной деятельности	профессиональной деятельности	задач профессиональной деятельности	профессиональной деятельности
	<b>Владеть:</b> способностью выбирать современные информационные технологии и программные средства, в том числе отечественного производства при решении задач профессиональной деятельности	Не владеет способностью выбирать современные информационные технологии и программные средства, в том числе отечественного производства при решении задач профессиональной деятельности	Частично владеет способностью выбирать современные информационные технологии и программные средства, в том числе отечественного производства при решении задач профессиональной деятельности	Фрагментарно знает способностью выбирать современные информационные технологии и программные средства, в том числе отечественного производства при решении задач профессиональной деятельности	Владеет на высоком уровне способностью выбирать современные информационные технологии и программные средства, в том числе отечественного производства при решении задач профессиональной деятельности
ИД-1 <sub>ПК-1</sub> Использует методику управления ассортиментом и качеством товаров и услуг (6 этап)	<b>Знать:</b> основы ассортиментной политики, классификацию ассортимента, его виды, свойства и показатели, методы их расчета	Не знает основы ассортиментной политики, классификацию ассортимента, его виды, свойства и показатели, методы их расчета	Частично знает основы ассортиментной политики, классификацию ассортимента, его виды, свойства и показатели, методы их расчета	Фрагментарно знает основы ассортиментной политики, классификацию ассортимента, его виды, свойства и показатели, методы их расчета	Знает на высоком уровне основы ассортиментной политики, классификацию ассортимента, его виды, свойства и показатели, методы их расчета
	<b>Уметь:</b> рассчитывать показатели ассортимента; применять показатели и свойства ассортимента при анализе показателей эффективности продаж продукции	Не умеет рассчитывать показатели ассортимента; применять показатели и свойства ассортимента при анализе показателей эффективности продаж продукции	Частично умеет рассчитывать показатели ассортимента; применять показатели и свойства ассортимента при анализе показателей эффективности продаж продукции	Фрагментарно знает рассчитывать показатели ассортимента; применять показатели и свойства ассортимента при анализе показателей эффективности продаж продукции	На высоком уровне умеет рассчитывать показатели ассортимента; применять показатели и свойства ассортимента при анализе показателей эффективности продаж продукции
	<b>Владеть:</b> навыками формирования и управления оптимальным торговым ассортиментом	Не владеет навыками формирования и управления оптимальным торговым ассортиментом	Частично владеет навыками формирования и управления оптимальным торговым ассортиментом	Фрагментарно знает навыками формирования и управления оптимальным торговым ассортиментом	Владеет на высоком уровне навыками формирования и управления оптимальным торговым ассортиментом
ИД-2 <sub>ПК-1</sub>	<b>Знать:</b> показате-	Не знает по-	Частично знает	Фрагментарно	Знает на высо-

Код и наименование индикатора	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	неудовлетворительно
Формирует систему контроля качества товаров, их сохранности (6 этап)	ли качества товаров и их основные характеристики, методы контроля качества и количества товаров	казатели качества товаров и их основные характеристики, методы контроля качества и количества товаров	показатели качества товаров и их основные характеристики, методы контроля качества и количества товаров	знает показатели качества товаров и их основные характеристики, методы контроля качества и количества товаров	ком уровне показатели качества товаров и их основные характеристики, методы контроля качества и количества товаров
	<b>Уметь:</b> определять уровень качества товаров; диагностировать и выявлять дефекты товаров при их приемке по качеству, применять методы контроля качества и количества товаров осуществлять контроль за необходимыми сопроводительными документами, удостоверяющими качество и безопасность продаваемых товаров	Не умеет определять уровень качества товаров; диагностировать и выявлять дефекты товаров при их приемке по качеству, применять методы контроля качества и количества товаров осуществлять контроль за необходимым и сопроводительными документами, удостоверяющими качество и безопасность продаваемых товаров	Частично умеет определять уровень качества товаров; диагностировать и выявлять дефекты товаров при их приемке по качеству, применять методы контроля качества и количества товаров осуществлять контроль за необходимыми сопроводительными документами, удостоверяющими качество и безопасность продаваемых товаров	Фрагментарно знает определять уровень качества товаров; диагностировать и выявлять дефекты товаров при их приемке по качеству, применять методы контроля качества и количества товаров осуществлять контроль за необходимыми сопроводительными документами, удостоверяющими качество и безопасность продаваемых товаров	На высоком уровне умеет определять уровень качества товаров; диагностировать и выявлять дефекты товаров при их приемке по качеству, применять методы контроля качества и количества товаров осуществлять контроль за необходимыми сопроводительными документами, удостоверяющими качество и безопасность продаваемых товаров
	<b>Владеть:</b> навыками составления заключения по результатам оценки качества товаров; приемки товара по количеству и качеству	Не владеет навыками составления заключения по результатам оценки качества товаров; приемки товара по количеству и качеству	Частично владеет навыками составления заключения по результатам оценки качества товаров; приемки товара по количеству и качеству	Фрагментарно знает навыками составления заключения по результатам оценки качества товаров; приемки товара по количеству и качеству	Владеет на высоком уровне навыками составления заключения по результатам оценки качества товаров; приемки товара по количеству и качеству
ИД-1ПК-2 Осуществляет управление торговле-	<b>Знать:</b> структуру торгового-технологического процесса, его	Не знает структуру торгового-технологического	Частично знает структуру торгового-технологического	Фрагментарно знает структуру торгового-технологического	Знает на высоком уровне структуру торгового-

Код и наименование индикатора	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	неудовлетворительно
технологическими процессами на предприятии, регулирует процессы хранения, проводит инвентаризацию (6 этап)	основные операции, методы управления ими	ского процесса, его основные операции, методы управления ими	о процесса, его основные операции, методы управления ими	о процесса, его основные операции, методы управления ими	технологического процесса, его основные операции, методы управления ими
	<b>Уметь:</b> управлять торгово-технологическими процессами на различных стадиях осуществления деятельности предприятия	Не умеет управлять торгово-технологическими процессами на различных стадиях осуществления деятельности предприятия	Частично умеет управлять торгово-технологическими процессами на различных стадиях осуществления деятельности предприятия	Фрагментарно знает управлять торгово-технологическими процессами на различных стадиях осуществления деятельности предприятия	На высоком уровне умеет управлять торгово-технологическими процессами на различных стадиях осуществления деятельности предприятия
	<b>Владеть:</b> навыками организации торгово-технологических процессов, обеспечивающих качество профессиональной деятельности предприятия	Не владеет навыками организации торгово-технологических процессов, обеспечивающих качество профессиональной деятельности предприятия	Частично владеет навыками организации торгово-технологических процессов, обеспечивающих качество профессиональной деятельности предприятия	Фрагментарно знает навыками организации торговых процессов, обеспечивающих качество профессиональной деятельности предприятия	Владеет на высоком уровне навыками организации торговых процессов, обеспечивающих качество профессиональной деятельности предприятия
ИД-2 <sub>ПК-2</sub> Участствует в определении и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учитывает и списывает потери (6 этап)	<b>Знать:</b> методы инвентаризации и оптимального ресурсного обеспечения торгово-технологического процесса	Не знает методы инвентаризации и оптимального ресурсного обеспечения торгово-технологического процесса	Частично знает методы инвентаризации и оптимального ресурсного обеспечения торгово-технологического процесса	Фрагментарно знает методы инвентаризации и оптимального ресурсного обеспечения торгово-технологического процесса	Знает на высоком уровне методы инвентаризации и оптимального ресурсного обеспечения торгово-технологического процесса
	<b>Уметь:</b> регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, учитывать и списывать потери	Не умеет регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, учитывать и списывать потери	Частично умеет регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, учитывать и списывать потери	Фрагментарно знает регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, учитывать и списывать потери	На высоком уровне умеет регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, учитывать и списывать потери

Код и наименование индикатора	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	неудовлетворительно
		потери		потери	
	<b>Владеть:</b> навыками расчетов затрат материальных и трудовых ресурсов, необходимых для корректировки торговых-технологических процессов	Не владеет навыками расчетов затрат материальных и трудовых ресурсов, необходимых для корректировки торговых-технологических процессов	Частично владеет навыками расчетов затрат материальных и трудовых ресурсов, необходимых для корректировки торговых-технологических процессов	Фрагментарно знает навыками расчетов затрат материальных и трудовых ресурсов, необходимых для корректировки торговых-технологических процессов	Владеет на высоком уровне навыками расчетов затрат материальных и трудовых ресурсов, необходимых для корректировки торговых-технологических процессов
ИД-1пк-3 Выявляет и удовлетворяет потребности покупателей товаров, формирует с помощью маркетинговых коммуникаций прогнозный спрос потребителей (6 этап)	<b>Знать:</b> коммуникативную политику предприятия, методы анализа и прогнозирования спроса	Не знает коммуникативную политику предприятия, методы анализа и прогнозирования спроса	Частично знает коммуникативную политику предприятия, методы анализа и прогнозирования спроса	Фрагментарно знает коммуникативную политику предприятия, методы анализа и прогнозирования спроса	Знает на высоком уровне коммуникативную политику предприятия, методы анализа и прогнозирования спроса
	<b>Уметь:</b> изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	Не умеет изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	Частично умеет изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	Фрагментарно знает изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	На высоком уровне умеет изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка
	<b>Владеть:</b> навыками исследования спроса и предложения на рынке товаров и услуг ; методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей	Не владеет навыками исследования спроса и предложения на рынке товаров и услуг ; методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей	Частично владеет навыками исследования спроса и предложения на рынке товаров и услуг ; методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей	Фрагментарно знает навыками исследования спроса и предложения на рынке товаров и услуг ; методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей	Владеет на высоком уровне навыками исследования спроса и предложения на рынке товаров и услуг ; методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей
ИД-2пк-3 Участствует анализе маркетинговой информации, конъюнктуре товарного	<b>Знать:</b> особенности поведения индивидуальных потребителей; портрет потенциального покупателя; условия обеспечения удо-	Не знает особенности поведения индивидуальных потребителей; портрет потенциального покупателя;	Частично знает особенности поведения индивидуальных потребителей; портрет потенциального покупателя;	Фрагментарно знает особенности поведения индивидуальных потребителей; портрет потенциального	Знает на высоком уровне особенности поведения индивидуальных потребителей; портрет потенциального

Код и наименование индикатора	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	неудовлетворительно
рынка (6 этап)	влетворенности потребителей в товарах и услугах	условия обеспечения удовлетворенности потребителей в товарах и услугах	условия обеспечения удовлетворенности потребителей в товарах и услугах	покупателя; условия обеспечения удовлетворенности потребителей в товарах и услугах	покупателя; условия обеспечения удовлетворенности потребителей в товарах и услугах
	<b>Уметь:</b> выявлять причины возникновения неудовлетворенных потребностей; выявлять потенциальных потребителей; прогнозировать экономический эффект маркетинговых мероприятий	Не умеет выявлять причины возникновения неудовлетворенных потребностей; выявлять потенциальных потребителей; прогнозировать экономический эффект маркетинговых мероприятий	Частично умеет выявлять причины возникновения неудовлетворенных потребностей; выявлять потенциальных потребителей; прогнозировать экономический эффект маркетинговых мероприятий	Фрагментарно знает выявлять причины возникновения неудовлетворенных потребностей; выявлять потенциальных потребителей; прогнозировать экономический эффект маркетинговых мероприятий	На высоком уровне умеет выявлять причины возникновения неудовлетворенных потребностей; выявлять потенциальных потребителей; прогнозировать экономический эффект маркетинговых мероприятий
	<b>Владеть:</b> аналитическими методами для оценки эффективности маркетинговой деятельности; методами поиска и привлечения покупателей	Не владеет аналитическими методами для оценки эффективности маркетинговой деятельности; методами поиска и привлечения покупателей	Частично владеет аналитическими методами для оценки эффективности маркетинговой деятельности; методами поиска и привлечения покупателей	Фрагментарно знает аналитическими методами для оценки эффективности маркетинговой деятельности; методами поиска и привлечения покупателей	Владеет на высоком уровне аналитическими методами для оценки эффективности маркетинговой деятельности; методами поиска и привлечения покупателей
ИД-1пк-4 Использует методики идентификации и фальсификации товара (6 этап)	<b>Знать:</b> методы и правила идентификации товаров по нормативным документам	Не знает методы и правила идентификации товаров по нормативным документам	Частично знает методы и правила идентификации товаров по нормативным документам	Фрагментарно знает методы и правила идентификации товаров по нормативным документам	Знает на высоком уровне методы и правила идентификации товаров по нормативным документам
	<b>Уметь:</b> расшифровывать информационные знаки упаковочных материалов с целью предупреждения фальсификации; применять методы идентификации при приемке товаров для обеспечения безопасности реали-	Не умеет расшифровывать информационные знаки упаковочных материалов с целью предупреждения фальсификации; применять методы идентификации при приемке	Частично умеет расшифровывать информационные знаки упаковочных материалов с целью предупреждения фальсификации; применять методы идентификации при приемке	Фрагментарно знает расшифровывать информационные знаки упаковочных материалов с целью предупреждения фальсификации; применять методы идентификации	На высоком уровне умеет расшифровывать информационные знаки упаковочных материалов с целью предупреждения фальсификации; применять методы идентификации при

Код и наименование индикатора	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	неудовлетворительно
	зуемых товаров	идентификации и при приемке товаров для обеспечения безопасности реализуемых товаров	товаров для обеспечения безопасности реализуемых товаров	при приемке товаров для обеспечения безопасности реализуемых товаров	приемке товаров для обеспечения безопасности реализуемых товаров
	<b>Владеть:</b> навыками работы с сопроводительной и нормативной документацией, идентифицирующей товар; идентификации и подтверждения соответствия по основным товароведным характеристикам	Не владеет навыками работы с сопроводительной и нормативной документацией, идентифицирующей товар; идентификации и подтверждения соответствия по основным товароведным характеристикам	Частично владеет навыками работы с сопроводительной и нормативной документацией, идентифицирующей товар; идентификации и подтверждения соответствия по основным товароведным характеристикам	Фрагментарно знает навыками работы с сопроводительной и нормативной документацией, идентифицирующей товар; идентификации и подтверждения соответствия по основным товароведным характеристикам	Владеет на высоком уровне навыками работы с сопроводительной и нормативной документацией, идентифицирующей товар; идентификации и подтверждения соответствия по основным товароведным характеристикам
ИД-2 <sub>ПК-4</sub> Составляет мероприятия по борьбе с фальсифицированной продукцией (6 этап)	<b>Знать:</b> методы и средства фальсификации товаров и меры ее предупреждения	Не знает методы и средства фальсификации товаров и меры ее предупреждения	Частично знает методы и средства фальсификации товаров и меры ее предупреждения	Фрагментарно знает методы и средства фальсификации товаров и меры ее предупреждения	Знает на высоком уровне методы и средства фальсификации товаров и меры ее предупреждения
	<b>Уметь:</b> выявлять фальсифицированные товары с помощью органолептических и экспресс-методов	Не умеет выявлять фальсифицированные товары с помощью органолептических и экспресс-методов	Частично умеет выявлять фальсифицированные товары с помощью органолептических и экспресс-методов	Фрагментарно знает выявлять фальсифицированные товары с помощью органолептических и экспресс-методов	На высоком уровне умеет выявлять фальсифицированные товары с помощью органолептических и экспресс-методов
	<b>Владеть:</b> навыками составления рабочих документов, подтверждающих факт фальсификации; разработки мер по предупреждению фальсификации	Не владеет навыками составления рабочих документов, подтверждающих факт фальсификации; разработки мер по предупреждению фальсификации	Частично владеет навыками составления рабочих документов, подтверждающих факт фальсификации; разработки мер по предупреждению фальсификации	Фрагментарно знает навыками составления рабочих документов, подтверждающих факт фальсификации; разработки мер по предупреждению фальсификации	Владеет на высоком уровне навыками составления рабочих документов, подтверждающих факт фальсификации; разработки мер по предупреждению фальсификации
ИД-2 <sub>ПК-5</sub> Участствует в	<b>Знать:</b> особенности торгового	Не знает особенности торгового	Частично знает особенности	Фрагментарно знает	Знает на высоком уровне

Код и наименование индикатора	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	неудовлетворительно
организационно-управленческой работе с малыми коллективами (6 этап)	технологической и организационно-управленческой работы с малыми коллективами	гово-технологической и организационно-управленческой работы с малыми коллективами	торгово-технологической и организационно-управленческой работы с малыми коллективами	особенности торгово-технологической и организационно-управленческой работы с малыми коллективами	особенности торгово-технологической и организационно-управленческой работы с малыми коллективами
	<b>Уметь:</b> применять нормативные и нормативно-правовые документы	Не умеет применять нормативные и нормативно-правовые документы	Частично умеет применять нормативные и нормативно-правовые документы	Фрагментарно знает применять нормативные и нормативно-правовые документы	На высоком уровне умеет применять нормативные и нормативно-правовые документы
	<b>Владеть:</b> навыками управления малым коллективом, повышения эффективности управления персоналом предприятия	Не владеет навыками управления малым коллективом, повышения эффективности управления персоналом предприятия	Частично владеет навыками управления малым коллективом, повышения эффективности управления персоналом предприятия	Фрагментарно знает навыками управления малым коллективом, повышения эффективности управления персоналом предприятия	Владеет на высоком уровне навыками управления малым коллективом, повышения эффективности управления персоналом предприятия
ИД-1 <sub>ПК-6</sub> Выбирает деловых партнеров, проводит с ними деловые переговоры (6 этап)	<b>Знать:</b> организацию коммуникационного процесса, принципы делового общения; методы и технологии отбора деловых партнеров	Не знает организацию коммуникационного процесса, принципы делового общения; методы и технологии отбора деловых партнеров	Частично знает организацию коммуникационного процесса, принципы делового общения; методы и технологии отбора деловых партнеров	Фрагментарно знает организацию коммуникационного процесса, принципы делового общения; методы и технологии отбора деловых партнеров	Знает на высоком уровне организацию коммуникационного процесса, принципы делового общения; методы и технологии отбора деловых партнеров
	<b>Уметь:</b> применять в профессиональной деятельности приемы делового общения	Не умеет применять в профессиональной деятельности приемы делового общения	Частично умеет применять в профессиональной деятельности приемы делового общения	Фрагментарно знает применять в профессиональной деятельности приемы делового общения	На высоком уровне умеет применять в профессиональной деятельности приемы делового общения
	<b>Владеть:</b> навыками подготовки, заключения договоров и контроля их выполнения	Не владеет навыками подготовки, заключения договоров и контроля их выполнения	Частично владеет навыками подготовки, заключения договоров и контроля их выполнения	Фрагментарно знает навыками подготовки, заключения договоров и контроля их выполнения	Владеет на высоком уровне навыками подготовки, заключения договоров и контроля их выполнения
ИД-1 <sub>ПК-8</sub>	<b>Знать:</b> методы и	Не знает ме-	Частично знает	Фрагментарно	Знает на высо-



Код и наименование индикатора	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	неудовлетворительно
Применяет современные методы по организации качественного обслуживания клиентов (6 этап)	средства обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания	тоды и средства обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания	методы и средства обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания	знает методы и средства обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания	ком уровне методы и средства обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания
	<b>Уметь:</b> методы и средства обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания	Не умеет методы и средства обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания	Частично умеет методы и средства обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания	Фрагментарно знает методы и средства обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания	На высоком уровне умеет методы и средства обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания
	<b>Владеть:</b> приемами приемами сравнительного анализа качества торгового обслуживания с конкурентами	Не владеет приемами сравнительного анализа качества торгового обслуживания с конкурентами	Частично владеет приемами сравнительного анализа качества торгового обслуживания с конкурентами	Фрагментарно знает приемами сравнительного анализа качества торгового обслуживания с конкурентами	Владеет на высоком уровне приемами сравнительного анализа качества торгового обслуживания с конкурентами

\*На этапе освоения дисциплины

### Критерии оценивания результатов обучения по практике

Наименование оценочного средства	Оценка (шкала оценивания)	Критерии оценивания компетенций (результатов)	Критерии оценивания
<b>Письменный отчёт Защита отчета</b>	Высокий уровень «5» (отлично)	Выполнены все требования к написанию отчета: содержание разделов соответствует их названию, собрана полноценная, необходимая информация, выдержан объём; умелое использование профессиональной терминологии, соблюдены требования к внешнему оформлению.	оценку <b>«отлично»</b> заслуживает студент, показавший всесторонние и систематизированные, глубокие знания вопросов и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и правильное обоснование принятых решений.
	Средний уровень «4» (хорошо)	Основные требования к отчету выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеется не-	оценку <b>«хорошо»</b> заслуживает студент, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять по-

		полнота материала; не выдержан объём отчета; имеются упущения в оформлении.	лученные знания на практике, но допускает в ответе некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя.
	Пороговый уровень «3» (удовлетворительно)	Имеются существенные отступления от требований к отчету. В частности: разделы отчета освещены лишь частично; допущены ошибки в содержании отчета; отсутствуют выводы.	оценку <b>«удовлетворительно»</b> заслуживает студент, показавший фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий и может применять полученные знания по образцу в стандартной ситуации.
	Минимальный уровень «2» (не удовлетворительно)	Задачи практики не раскрыты в отчете, использованная информация и иные данные отрывисты, много заимствованного, отраженная информация не внушает доверия или отчет не представлен во все.	оценку <b>«неудовлетворительно»</b> заслуживает студент, который не знает большей части основного содержания вопросов, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач.

Результаты защиты оцениваются как оценка «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» заносятся в зачетную книжку студента и ведомость.

#### *Описание процедуры оценивания*

В последний день практики студент обязан предоставить на кафедру отчет для проверки. Руководитель практики от Университета проверяет его и пишет резюме, в котором дается оценка содержания и оформления отчета, делает запись о допуске к защите или необходимости доработки отдельных разделов.

В процессе рецензирования оценивается:

- качество представленных аналитических материалов, характеризующих объект исследования;
- содержание представленного итогового отчета о прохождении商го-технологической практики.

Окончательная оценка выставляется по результатам защиты.

К защите допускаются студенты, выполнившие программу торго-технологической практики, написавшие отчет.

Защита отчетов по производственной практике проводится руководителями практики в установленные сроки. По результатам защиты заполняется аттестационный лист по практике (приложение 4).

Обучающиеся, не выполнившие программу практики без уважительной причины или получившие оценку «не удовлетворительно» по результатам защиты практики, могут быть отчислены из университета за невыполнение обязанностей по добросовестному освоению основной профессиональной образовательной программы и выполнению учебного плана.

При наличии уважительных причин возможен перенос сроков прохождения торго-технологической практики и защиты отчетов в индивидуальном порядке.

**7.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов освоения индикаторов достижений компетенций ИД-1 опк-4 , ИД-2 опк-4 , ИД-1 опк-6, ИД-1пк-1, ИД-2пк-1, ИД-1пк-2, ИД-2пк-2, ИД-1пк-3, ИД-2пк-3, ИД-1пк-4, ИД-2пк-4, ИД-2пк-5, ИД-1пк-6, ИД-1пк-8 в процессе освоения ОПОП**

**7.3.1 Примерный перечень индивидуальных заданий.**

1. Изучить устав и организационную структуру управления на предприятии.
2. Ознакомиться с производственно-технологическими и торгово-технологическими процессами осуществления деятельности в организации.
3. Ознакомиться со структурой аппарата реализующего экономическую деятельность в организации и его место в системе управления организацией.
4. Ознакомиться с основными показателями результатов финансовых показателей и коммерческой деятельности предприятия.
5. Ознакомиться со структурой выпускаемой продукции, реализуемых товаров, оказываемых услуг, выполняемых работ на предприятии.
6. Ознакомиться с содержанием внутренней документации, регламентирующей работу экономических отделов и коммерческих служб.
7. Ознакомиться с методикой экономического анализа, который проводится на предприятии.
8. Рассчитать самостоятельно рентабельность предприятия, продукции, продаж, основных производственных фондов.
9. Изучить структуру обязательств предприятия, состав и структуру кредиторской и дебиторской задолженности.
10. По результатам анализа сформулировать выводы и предложения.
11. Подготовить дневник-отчёт практики по итогам практики, пройти её защиту.

**7.3.2. Типовые контрольные вопросы и задания для проведения промежуточной аттестации:**

Контрольные вопросы для проведения промежуточной аттестации по производственной практике (технологическая) могут быть следующими:

1. Назовите основные нормативно-правовые документы, регламентирующие деятельность предприятия (организации)?
2. Каким образом осуществляется организация труда в подразделениях данного предприятия (организации) (миссия предприятия, положение о подразделении, должностные инструкции, условия труда, организация рабочих мест, распорядок дня, типичные виды работ, затраты времени по видам работ, техника безопасности)?
3. Объясните, как организован контроль качества товаров и услуг на конкретном предприятии и его влияние на увеличение объема продаж?
4. Какое подразделение организует и кто осуществляет приемку товаров по количеству и качеству, ее учет?
5. Охарактеризуйте элементы системы управления товародвижением, его учет и методы оптимизации, мероприятия по сокращению потерь товаров, затрат материальных и трудовых ресурсов.
6. В каких видах работ по организации и осуществлению торгово-технологических процессов на предприятии Вы принимали участие на практике?
7. Каков порядок проведения инвентаризации, определения и списания потерь на предприятии?
8. Какие технологии и технические средства применяют для сбора, хранения, обработки, анализа и оценки информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью?
9. Какими методами изучают и прогнозируют спрос потребителей на определенных сегментах рынка;

10. Какие документы для ведения коммерческой деятельности составляют в организации, и какие методы проверки правильности ее оформления используют на практике?
11. Какими федеральными законами и нормативными документами, а также требованиями, установленными техническими регламентами, стандартами, положениями договоров пользуется персонал коммерческих служб?
12. Какие критерии применяют руководители коммерческих служб при выборе деловых партнеров, кто проводит деловые переговоры, заключает договора на взаимовыгодной основе и осуществляет контроль за выполнением договоров?
13. Рассмотрите методы управления ассортиментом и качеством товаров и услуг в организации.
14. Как осуществляется выбор и реализация стратегии ценообразования?
15. Охарактеризуйте систему организации и планирования материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи (сбыт) товаров?
16. Какие пути повышения качества торгового обслуживания потребителей Вы предлагаете для конкретной организации?
17. Каковы процедура управления товарными запасами и методы их оптимизация?
18. Какова схема анализа и показателей оценки коммерческой деятельности принята к конкретной организации?
19. Каковы организационная структура коммерческой службы конкретной организации и функции ее персонала?
20. Опишите содержание работ по организации, проведению исследований коммерческой деятельности и оценке их эффективности.
21. В разработке каких инновационных методов, средств и технологий осуществления коммерческой деятельности Вы принимали участие?.

#### **7.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

Процедура оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, обучающихся основывается на следующих принципах:

1. Надежность использования единообразных стандартов и критериев оценки.
2. Справедливость – разные обучающиеся должны иметь равные возможности.
3. Единство используемой технологии для всех обучающихся, выполнение условий сопоставимости результатов оценивания.
4. Соблюдение последовательности проведения оценки: развитие компетенций идет по возрастанию – поэтапно, и оценочные средства на каждом этапе учитывают это развитие.
5. Многоступенчатость: оценка (как преподавателем, так и обучающимся) и самооценка обучающегося, обсуждение результатов и комплекса мер по устранению недостатков и дальнейшему развитию.

Знания, умения, навыки и (или) опыт деятельности в полной мере находят свое отражение в материалах, собранных и (или) подготовленных в процессе прохождения практики, решении задач практики, качестве выполнения и оформления отчета о прохождении практики, содержании доклада на его защите и ответах на вопросы.

При этом под указанными категориями понимается:

«знать» – воспроизводить и объяснять освоенный материал с требуемой степенью научной точности и полноты;

«уметь» – решать типичные задачи на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения;

«владеть» – решать усложненные задачи на основе приобретенных знаний, умений и навыков, в нетипичных ситуациях.

При оценке уровня освоения компетенций по торгово-технологической практике

оценивается:

- полнота и качество ведения дневника по практике;
- учитывается оценка, данная руководителем практики от организации-базы практики;
- полнота собранных материалов, оценивается своевременность сдачи отчета по практике, его полнота и качество выполнения заданий (руководителем практики);
- защита отчета (ответы на вопросы).

Для оценивания результатов обучения в виде знаний, полученных в результате прохождения практики возможно использование, таких типов контроля, как тестирование, индивидуальное собеседование, устные ответы на вопросы и т.д.

Тестовые задания могут охватывать содержание определенных разделов практики или всей программы практики. Индивидуальное собеседование, устный опрос проводятся по разработанным вопросам по отдельным разделам содержания практики.

Для оценивания результатов обучения в виде умений и владений используются практические контрольные задания, включающие одну или несколько задач (вопросов) в виде краткой формулировки действий (комплекса действий), которые следует выполнить, или описание результата, который нужно получить.

Оценивание знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности обучающихся производится в результате исполнения ими следующих требований:

- Отчет о прохождении практики выполнен в соответствии с правилами и требованиями.
- В результате защиты отчета продемонстрированы конкретные результаты прохождения практики, выполнение программы практики.

Для оценивания уровня компетенций используется шкала: высокий уровень, средний уровень, пороговый уровень, минимальный.

Промежуточная аттестация по практике проводится в форме зачета с оценкой. Оценка складывается из интегрированной оценки, включающей в себя оценку результатов собеседования (защиты отчета по практике), оценки содержания отчета.

Общий итог защиты отчета по производственной практике (торгово-технологическая) выставляется на титульном листе работы, в зачетной ведомости и зачетной книжке студента.

## **8. Перечень учебной литературы и ресурсов сети «Интернет» необходимых для проведения технологической практики**

### **Основная литература:**

1. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. - 12-е изд., перераб. и доп. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 456 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=375810>

2. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли: учебник для вузов / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц. - 10-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К, 2010. - 696 с.

### **Дополнительная литература:**

3. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. - 2-е изд., перераб. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 400 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=375809>

4. Организация и управление торговым предприятием: учебник для вузов по экономическим специальностям. / ред.: Л. А. Брагин, Т. П. Данько. - М. : ИНФРА-М, 2009. - 303 с.

5. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности / О. В. Памбухчиянц. - Москва : Дашков и Ко, 2016. - 272 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=230049>

**Периодические издания**, имеющиеся в наличии в библиотеке университета:

Вопросы экономики

Маркетинг

Менеджмент в России и за рубежом

Общество и экономика

Проблемы теории и практики управления

Российский экономический журнал

Справочник экономиста

Экономика. Реферативный журнал

Экономист

Экономический анализ: теория и практика

## **9. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем**

- **ЭБС «Издательства Лань»**

Коллекция «Единая профессиональная база знаний для аграрных вузов»

ООО «Издательство Лань».

Лицензионный договор № 003/2025-44ФЗ от 22.05.25 г сроком на 1 год

<http://e.lanbook.com/>

- **Сетевая электронная библиотека**

ООО «ЭБС ЛАНЬ»

Договор № СЭБ НВ-164 от 17.12.2019 г. – бессрочный

<http://e.lanbook.com/>

<http://seb.e.lanbook.com/>

- **ЭБС «Университетская библиотека online». Базовая часть**

ООО «Директ-Медиа»

Контракт № 51-04/2025 от 22.05.2025 г сроком на 1 год

<http://biblioclub.ru>

- **Научная электронная библиотека e-LIBRARY.RU (SCIENCE INDEX)**

ООО Научная электронная библиотека.

Лицензионный договор № SIO-2114/2025 от 06.05.2025 сроком на 1 год

<http://elibrary.ru>

- **Сертификат ИТС ПО САБ ИРБИС64**

ООО «Эй Ви Ди - Систем»

Договор № А-12933 от 12.04.2024 г. сроком на 1 год

- **Гарант**

ООО «Гарант-КБР» Договор № 305-2025г. от 09.01.2025 г. сроком на 1 год

## **10. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства**

### **10.1 Лицензионное программное обеспечение**

**AutoDesk AutoCad 2012 Education Product Standalone б/н**

**Антиплагиат.ВУЗ 5.0** Модуль поиска «Объединенная коллекция 2020» лицензионный договор № 10023 от 12.05.2025 г. сроком на 1 год

**Kaspersky Endpoint Security** для бизнеса - Стандартный Russian Edition № лицензии 26ЕС-241021-134643-810-2826, договор № 651/А от 18.10.2024 г. до 31.10.2025

## 10.2 Интернет-ресурсы свободного доступа

Наименование ресурса сети «Интернет»	Электронный адрес ресурса
«Российское образование» - федеральный портал	<a href="http://www.edu.ru/index.php">http://www.edu.ru/index.php</a>
Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам"	<a href="http://window.edu.ru/">http://window.edu.ru/</a>
Справочно-правовая система ГАРАНТ.	<a href="http://www.garant.ru;">http://www.garant.ru;</a>
«Экономика и жизнь»	<a href="http://www.akdi.ru">http://www.akdi.ru</a>
«Компания»	<a href="http://www.ko.ru">http://www.ko.ru</a>
«Эксперт»	<a href="http://www.expert.ru">http://www.expert.ru</a>
Корпоративное управление»	<a href="http://www.cfin.ru">http://www.cfin.ru</a>
Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии	<a href="http://www.gost.ru/">http://www.gost.ru/</a>
Официальный сайт информационной службы «Интерстандарт» федерального агентства по техническому регулированию и метрологии	<a href="http://www.interstandart.ru/">http://www.interstandart.ru/</a>
Официальный сайт Федеральной службы по защите прав потребителей и благополучия человека	<a href="http://www.rosпотребнадзор.ru/">http://www.rosпотребнадзор.ru/</a>
Официальный сайт РИА «Стандарты и качество». Журнал «Стандарты и качество»	<a href="http://www.stq.ru/">http://www.stq.ru/</a>
Официальный сайт журнала Международной конфедерации потребителей «Спрос»	<a href="http://www.spros.ru/">http://www.spros.ru/</a>
Официальный сайт Общества защиты прав потребителей	<a href="http://www.ozpp.ru/">http://www.ozpp.ru/</a>
Технические регламенты, национальные стандарты и другие документы по стандартизации в РФ	<a href="http://www.1gost.ru/">http://www.1gost.ru/</a>
Характеристика потребительских свойств товаров, вопросы экспертизы, идентификации и обнаружения фальсификации товаров.	<a href="http://www.znaytovar.ru/">http://www.znaytovar.ru/</a>
Меры по защите товарных знаков	<a href="http://www.falshivkam.net/">http://www.falshivkam.net/</a>
Сайт Федеральной службы государственной статистики РФ.	<a href="http://www.gks.ru/">http://www.gks.ru/</a>
«БЭСТ-Маркетинг», анализ рынка, конкурентов, планирование.	<a href="http://www.bestnet.ru/prog_7.htm">http://www.bestnet.ru/prog_7.htm</a>
Обзоры товарных рынков	<a href="http://www.Marketsurveys.ru">www.Marketsurveys.ru</a>
Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Таможенного союза	<a href="http://www.tsouz.ru">http://www.tsouz.ru</a>

## 11. Описание материально-технической базы, необходимой для проведения практики

№ п./п.	Вид учебной работы	Наименование оборудованных учебных кабинетов	Перечень оборудования и технических средств обучения
1	Практика	Учебная аудитория (компьютерный класс с выходом в Интернет), библиотека	Доска аудиторная, специализированная мебель, комплект компьютерной техники (монитор, процессор, клавиатура, мышка, сетевой фильтр) с выходом в интернет
2	Самостоятельная работа	Помещение для самостоятельной работы, оснащенная компьютерной техникой с выходом в Интернет. Читальный зал, научной библиотеки с доступом ЭБС «Университетская библиотека онлайн», содержащей издания учебной и учебно-методической литературы	Компьютерная техника, подключенная к сети Интернет и с доступом к ЭБС «Книгофонд», справочная системам (СПС «Гарант», СПС «Консультант-Плюс») нормативно-правовые акты, в т.ч. локальные акты организации, справочная и научная литература

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«КАБАРДИНО-БАЛКАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ В.М. КОКОВА»**

**Факультет торгово-технологический  
Кафедра товароведения, туризма и права**

**УТВЕРЖДАЮ**  
Декан факультета

\_\_\_\_\_  
ФИО

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**Рабочий график (план) прохождения производственной практики  
(торгово-технологическая)**

Обучающегося \_\_\_\_\_  
(ФИО)

Направление 38.03.06 Торговое дело

Направленность: «Торговое дело»

Курс \_\_\_\_ семестр \_\_\_\_ форма обучения \_\_\_\_\_

Продолжительность (сроки) 4 недели (с \_\_\_\_\_ по \_\_\_\_\_)

Руководитель практики  
от Университета

\_\_\_\_\_  
Фамилия И.О.  
(подпись)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Руководитель практики  
от профильной организации

\_\_\_\_\_  
Фамилия И.О.  
(подпись)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Нальчик 20\_\_



№ п/п	Дата Наименование работ	Месяц, число											
1.	Прохождение инструктажа по технике безопасности	+											
2.	Ознакомление с туристской организацией		+										
3.	Изучение ассортимента туристской продукции			+									
4.	Изучение условий работы с клиентами в офисе и по телефону				+								
5.	И т.д. (в соответствии с программой практики)												
6.	.....												
7.	.....												
	Защита отчета												



**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РФ**  
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ**  
**УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**  
**«КАБАРДИНО-БАЛКАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ В.М. КОКОВА»**

**ДНЕВНИК**

**производственной практики**

Обучающегося \_\_\_\_\_

(фамилия, имя, отчество)

Института (факультета) \_\_\_\_\_

Курс \_\_\_\_\_ группа \_\_\_\_\_ Направление подготовки/специальность \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Направленность \_\_\_\_\_

Место производственной практики (организация и его адрес) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Начат \_\_\_\_\_

Окончен \_\_\_\_\_

Нальчик 20\_\_

## ТРЕБОВАНИЯ К ДНЕВНИКУ

1. Дневник, не заверенный подписями директора института и руководителем профильной организации, где проводится практика с гербовыми печатями является недействительным.
  2. Дневник заполняется чернилами (пастой) аккуратно, разборчивым почерком.
  3. Ежедневно в дневник заносятся наблюдения и содержание работы обучающегося.
  4. Отзыв профильной организации о работе обучающегося производственной практики производится в конце дневника. В отзыве должны быть отражены: краткое содержание проведенной обучающимся работы, краткая характеристика его деятельности, оценка руководителя от профильной организации об уровне подготовки и уровне овладения умениями, навыками и компетенциями.
- В разделе «Предложения и пожелания» обучающийся приводит свои предложения и пожелания по совершенствованию проведения практики.
5. Дневник по окончании практики, одновременно с отчетом в двух недельный срок со времени прибытия обучающегося в вуз, сдается на кафедру.
  6. Обучающийся допускается к защите только при наличии отчета по производственной практике с обязательным приложением дневника.

## 1. Индивидуальное задание

[illegible]

Руководитель практики от Университета:

ПОДПИСЬ

Фамилия

ИНИЦИАЛЫ

Руководитель практики от предприятия: \_\_\_\_\_

Фамилия

Принял к исполнению обучающийся:

Фамилия

ИНИЦИАЛЫ

1. Срок практики по договору \_\_\_\_\_  
с \_\_\_\_\_ по \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

## 2. Продолжительность практики

### 3. Тип практики по учебному плану

МП \_\_\_\_\_ директор института  
(декан факультета)

1. Прибыл(а) к месту работы

2. Направлен(а) \_\_\_\_\_

(рабочее место, должность)

3. Приступил к работе

4. Дата окончание практики \_\_\_\_\_

Руководитель практики  
от профильной организации

МП

#### 4. Записи о работах, выполненных во время прохождения практики

[illegible]


### 5. Отметка о посещении практики руководителями

Дата посещения	Фамилия руководителя	Подпись

Примечание: замечания о ходе торгово-технологической практики даются в тексте дневника в день посещения.

### 6. Отзыв о работе обучающегося на практике (заполняется профильной организацией)

1. Поощрения, взыскания, прогулы и опоздания \_\_\_\_\_

---



---



---

2. Характеристика работы обучающегося по месту прохождения практики

Обучающийся(ая) \_\_\_\_\_

показал(а) \_\_\_\_\_ профессиональную подготовку,

(оценка)

---



---



---



---



---



---



---



---



---



---

Руководитель практики  
от профильной организации \_\_\_\_\_

подпись

фамилия инициалы

МП

### 7. Предложения и пожелания обучающегося о совершенствовании проведения практики

---



---



---



---



---



---



---



---



---



---

Обучающийся \_\_\_\_\_

## Подпись

## 8. Заключение руководителя практики от Университета

[illegible]

Руководитель практики  
от Университета

фамилия инициалы

ПОДПИСЬ

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РФ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**КАБАРДИНО-БАЛКАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. В. М. КОКОВА**

**ФАКУЛЬТЕТ ТОРГОВО - ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ**  
Кафедра «Товароведение, туризм и право»

**ОТЧЕТ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ**  
**(торгово-технологическая)**

В \_\_\_\_\_  
(МЕСТО ПРОХОЖДЕНИЯ, ОРГАНИЗАЦИЯ)

Обучающегося \_\_\_\_\_ курса  
очной (другой) формы обучения  
Направление подготовки  
38.03.06 Торговое дело  
Ф.И.О. обучающегося  
Руководитель практики:  
Должность Ф.И.О.

Нальчик – 20\_\_

## Аттестационный лист по практике

(Ф.И.О.)

Обучающийся (аяся) \_\_\_\_\_ курса направления подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность Торговое дело, успешно прошел производственную практику (торгово-технологическая) в объеме 216/6 часов/з.ед. (4 недели) с «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ года по «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ года

в организации \_\_\_\_\_

В ходе практики обучающийся согласно рабочей программе практики освоил следующие компетенции.

Коды компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	пороговый	средний	высокий
<b>ОПК-4</b>	Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	ИД-1 <small>ОПК-4</small> Организует работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров			
		ИД-2 <small>ОПК-4</small> Организует разработку мероприятий по повышению качества продукции (работ, услуг) и обеспечению их соответствия современному уровню развития науки и техники, потребностям внутреннего рынка экспортным требованиям			
<b>ОПК-6</b>	Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности	ИД-1 <small>ОПК-6</small> Способен выбирать современные информационные технологии и программные средства, в том числе отечественного производства при решении задач профессиональной деятельности			
<b>ПК-1</b>	Способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и	ИД-1 <small>ПК-1</small> Использует методику управления ассортиментом и качеством товаров и услуг			



	их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству	ИД-2 <sub>ПК-1</sub> Формирует систему контроля качества товаров, их сохранности			
<b>ПК-2</b>	Способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	ИД-1 <sub>ПК-2</sub> Осуществляет управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулирует процессы хранения, проводит инвентаризацию			
		ИД-2 <sub>ПК-2</sub> Участвует в определении и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учитывает и списывает потери			
<b>ПК-3</b>	Готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	ИД-1 <sub>ПК-3</sub> Выявляет и удовлетворяет потребности покупателей товаров, формирует с помощью маркетинговых коммуникаций прогнозный спрос потребителей.			
		ИД-2 <sub>ПК-3</sub> Участвует анализе маркетинговой информации, конъюнктуры товарного рынка			
<b>ПК-4</b>	Способность идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации	ИД-1 <sub>ПК-4</sub> Использует методики идентификации и фальсификации товара			
		ИД-2 <sub>ПК-4</sub> Составляет мероприятия по борьбе с фальсифицированной продукцией			
<b>ПК-5</b>	Способность управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-	ИД-2 <sub>ПК-5</sub> Участвует в организационно-управленческой работе с малыми коллективами			

	управленческой работе с малыми коллективами				
<b>ПК-6</b>	Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.	ИД-1 <sub>ПК-6</sub> Выбирает деловых партнеров, проводит с ними деловые переговоры			
<b>ПК-8</b>	Готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	ИД-1 <sub>ПК-8</sub> Применяет современные методы по организации качественного обслуживания клиентов			

Руководитель практики от университета

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(подпись)

(Ф.И.О.)