

Министерство образования и науки Волгоградской области
Государственное бюджетное образовательное учреждение
среднего профессионального образования
«Волгоградский колледж ресторанного сервиса и торговли»

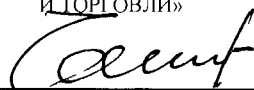
СОГЛАСОВАНО С РАБОТОДАТЕЛЕМ

УТВЕРЖДАЮ

ЗАО Торговый дом ПЕРЕКРЁСТОК филиала
Южный, г. Волгоград

ГБОУ СПО «ВОЛГОГРАДСКИЙ КОЛЛЕДЖ РЕСТОРАННОГО СЕРВИСА
И ТОРГОВЛИ»

Директор Гипермаркет Карусель Землячки ЗАО
Торговый дом ПЕРЕКРЕСТОК

 ЧАЙКОВСКИЙ В.А.

 АПАРИНА И.А.

« 29 » 4 2014

МП

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ
по профессии 100701. 01 Продавец, контролер – кассир

2014

СОДЕРЖАНИЕ

	стр
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ	9
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ	12

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

Преддипломная практика является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по профессии НПО 100701. 01 Продавец, контролер – кассир.

1.1. Цели и задачи производственной (преддипломной) практики

Программа преддипломной практики направлена на углубление студентом первоначального профессионального опыта, развитие общих и профессиональных компетенций, проверку его готовности к самостоятельной трудовой деятельности, а также на подготовку к выполнению выпускной квалификационной работы в организациях различных организационно правовых форм.

В основу практического обучения студентов положены следующие направления:

- сочетание практического обучения с теоретической подготовкой студентов;
- использование в обучении достижений науки и техники, передовой организации труда, методов работы с современными средствами.

Преддипломная практика студентов является завершающим этапом и проводится после освоения ОПОП НПО и сдачи студентами всех видов промежуточной аттестации, предусмотренных ФГОС.

1.2. Требования к результатам освоения практики

В ходе освоения программы преддипломной практики студент должен развить:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.

ОК 8. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

Продажа непродовольственных товаров.

ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.

ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.

ПК 1.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.

ПК 1.4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.

Продажа продовольственных товаров.

ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.

ПК 2.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.

ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.

ПК 2.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.

ПК 2.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.

ПК 2.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

ПК 2.7. Изучать спрос покупателей.

Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями.

ПК 3.1. Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями.

ПК 3.2. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.

ПК 3.3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.

ПК 3.4. Оформлять документы по кассовым операциям.

ПК 3.5. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

Быть готовым к самостоятельной трудовой деятельности по видам профессиональной деятельности:

по ПМ 01 - **Продажа непродовольственных товаров.**

по ПМ 02 - **Продажа продовольственных товаров.**

по ПМ 03 - **Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями.**

По окончании практики студент сдаёт отчет в соответствии с содержанием индивидуального задания, по форме, установленной ГБОУ ВКРС и Т и аттестационный лист, установленной ГБОУ ВКРС и Т формы.

Индивидуальное задание на практику разрабатываются в соответствии с тематическим планом.

Итоговая аттестация проводится в форме дифференцированного зачёта.

1.3. База практики

Программа преддипломной практики предусматривает выполнение студентами функциональных обязанностей на объектах профессиональной деятельности - предприятиях. При выборе базы практики учитываются следующие факторы:

- оснащенность современными аппаратно – программными средствами;
- оснащённость необходимым оборудованием;
- наличие необходимых нормативных документов и первичной документации;
- наличие квалифицированного персонала.

Закрепление баз практик осуществляется администрацией колледжа.

Преддипломная практика проводится на предприятиях, в учреждениях, организациях различных организационно-правовых форм собственности на основе прямых договоров, заключаемых между предприятием и колледжем.

В договоре колледж и организация оговаривают все вопросы, касающиеся проведения практики. Базы практик представлены в приказе направления студентов на преддипломную практику.

1.4. Организация практики

Для проведения преддипломной практики в колледже разработана следующая документация:

- положение о практике;
- рабочая программа преддипломной практики по профессии;

- договоры с предприятиями по проведению практики;
- приказ о распределении студентов по базам практики;
- индивидуальные задания студентам.

В основные обязанности руководителя практики от колледжа входят:

- установление связи с руководителями практики от организаций;
- осуществление руководства практикой;
- контролирование реализации программы и условий проведения практики организациями, в том числе требований охраны труда, безопасности жизнедеятельности и пожарной безопасности в соответствии с правилами и нормами, в том числе отраслевыми;
- формирование группы в случае применения групповых форм проведения практики;
- совместно с организациями, участвующими в организации и проведении практики, организация процедуры оценки общих и профессиональных компетенций студента, освоенных им в ходе прохождения практики;
- разработка и согласование с организациями формы отчетности и оценочного материала прохождения практики.

В период преддипломной практики для студентов проводятся консультации по выполнению индивидуального задания по следующим основным разделам:

- ознакомление с предприятием;
- правила продажи отдельных видов товаров;
- торгово-технологический процесс торгового предприятия;
- технология продажи отдельных видов товаров;
- правила расчетов с покупателями;
- правила работы на ккт;
- правила обслуживания покупателей;
- правила размещения и выкладки товаров;
- выполнение работ, связанных с выполнением выпускной квалификационной работы (дипломной работы);
- оформление отчетных документов по практике.

Во время практики для студентов проводятся занятия по адаптации выпускников в трудовых коллективах, по управлению качеством, по экономике производственной деятельности, продаже товаров, предоставления услуг.

Студенты при прохождении преддипломной практики в организациях обязаны:

- полностью выполнять задания, предусмотренные программой преддипломной практики;
- соблюдать действующие в организациях правила внутреннего трудового распорядка;
- изучать и строго соблюдать нормы охраны труда и правила пожарной безопасности.

1.5. Контроль работы студентов и отчетность

По итогам преддипломной практики студенты представляют отчет по практике с выполненным индивидуальным заданием и дневник прохождения практики.

Текущий контроль прохождения преддипломной практики осуществляется руководителем практики от колледжа еженедельно путем проверки выполнения студентами индивидуального задания преддипломной практики.

Итогом преддипломной практики является зачет, который выставляется руководителем практики от колледжа с учетом дневника преддипломной практики и оценочного материала для оценки общих и профессиональных компетенций, освоенных студентами в период прохождения практики.

Студенты, не выполнившие план преддипломной практики, не допускаются к государственной (итоговой) аттестации.

1.6. Количество часов на освоение программы практики

Рабочая программа рассчитана на прохождение студентами практики в объеме 4 недель (144 часа).

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

2.1. Объем преддипломной практики и виды учебной работы

Вид работ, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку	Количество часов (недель)
Всего:	144 часа (4 недели)
в том числе:	
• отработка навыков продажи непродовольственных товаров	54 часа
• отработка навыков продажи продовольственных товаров	54 часа
• отработка навыков работы на контрольно – кассовой технике и расчета с покупателями	24 часа
• оформление отчетных документов по практике	12 часов

2.2. Тематический план и содержание производственной (преддипломной) практики

Код ОК, ПК	Наименования тем преддипломной практики	Виды работ	Кол-во часов
1	2	3	6
ОК 1-6 ПК 1.3, 2.3, 2.5	Тема 1. Ознакомление с предприятием	Содержание практики	12 / 2 дня
		<p>Ознакомиться с организационно-правовой формой торговой организации.</p> <p>Ознакомиться с соблюдением требований охраны труда, производственной санитарии и пожарной безопасности в торговой организации.</p> <p>Ознакомиться с графиком выхода на работу, табелем учета рабочего времени.</p> <p>Проанализировать планировку торгового предприятия и ее соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса. Сделать вывод.</p> <p>Ознакомиться с торговым оборудованием на предприятии.</p> <p>Проанализировать социально-экономическую характеристику района деятельности предприятия торговли, оценить деятельность конкурентов и позиции на рынке организации.</p>	
ОК 1-8 ПК 1.1 – 1.3 ПК 1.5	Тема 2. Ознакомление с организацией и планированием работы	Содержание практики	6 / 1 день
		<p>Изучить должностную инструкцию продавца.</p> <p>Ознакомиться с правилами внутреннего трудового распорядка, дать им оценку.</p>	
ОК 1	Тема 3.	Содержание практики	48/ 8

– 8 ПК 1.1 – 1.5, 2.1 – 2.7, 3.1- 3.4	Организация торгово – технологическо го процесса	<p>Ознакомиться с правилами приемки товаров на предприятии.</p> <p>Ознакомиться с товарно – сопроводительными документами при приемке товаров. Проанализировать правильность заполнения товарно-сопроводительных документов.</p> <p>Ознакомиться с правилами хранения товаров на предприятии. Сделать выводы и предложения.</p> <p>Ознакомиться с правилами подготовки товаров к продаже. Сделать выводы и предложения.</p> <p>Ознакомиться со способами размещения и выкладки товаров. Сделать выводы и предложения.</p> <p>Ознакомиться с организацией расчетных операций с покупателями. Сделать выводы и предложения.</p>	дней
ОК 1 – 8 ПК 1.1 – 1.5, 2.1 – 2.7, 3.1- 3.4	Тема 4 Технология розничной продажи	<p>Содержание практики</p> <p>Ознакомиться с методами продажи товаров на предприятии.</p> <p>Ознакомиться с дополнительными услугами, оказываемыми покупателям.</p>	24/ 4 дня
ОК 1 – 8 ПК 1.3, 2.3, 3.1	Тема 5. Организация торгового обслуживания	<p>Ознакомиться с Правилами продажи отдельных товаров.</p> <p>Ознакомиться с ФЗ РФ «О защите прав потребителей».</p> <p>Ознакомиться с правилами обмена товаров.</p> <p>Ознакомиться с правилами оформления ценников на товары.</p>	42/ 7 дней
ОК 1- 6, ПК 2.7	Тема 6. Изучение покупательского спроса	<p>Ознакомиться с методами изучения покупательского спроса, используемыми на предприятии.</p> <p>Сделать вывод о состоянии изучения покупательского спроса в торговом предприятии и внести предложения.</p> <p>Провести исследование покупательского спроса на конкретный товар в торговом предприятии.</p>	12 / 2 дня
		Итого часов	144 / 24 дня

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

3.1. Информационное обеспечение обучения

Основная литература

1. Конституция РФ, ГАРАНТ: Информационно – правовой портал
2. Гражданский кодекс Российской Федерации, ГАРАНТ: Информационно – правовой портал
3. ФЗ РФ «О защите прав потребителей», ГАРАНТ: Информационно – правовой портал
4. Правила продажи отдельных видов товаров, ГАРАНТ: Информационно – правовой портал
5. Письмо Минфина РФ от 30 августа 1993 г. N 104 "Типовые правила эксплуатации контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением", ГАРАНТ: Информационно – правовой портал
6. ГОСТ Р 51303-99 "Торговля. Термины и определения", ГАРАНТ: Информационно – правовой портал
7. ФЗ РФ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации", ГАРАНТ: Информационно – правовой портал
8. ГОСТ Р 51304-99 «Услуги розничной торговли. Общие требования»
9. ГОСТ Р 51305-99 «Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу»
10. ГОСТ Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий»

Дополнительная литература

1. Воронин В.П., Нестеренко В.И. Основы коммерческой деятельности ВГТА, Воронеж 2010 г.
2. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К., Памбухчиянц О.В., Организация труда работников торговли, Дашков и К, Москва, 2010 г.
3. Минько Э.В., Минько А.Э. Основы коммерции Юнити-Дана, Москва 2012 г.
4. Памбухчиянц О.В. Основы коммерческой деятельности Дашков и К, Москва 2014 г.
5. Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли Дашков и К, Москва 2012 г.
6. Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф., Коммерческая деятельность, Дашков и К, Москва, 2012 г.

Электронные источники

1. Справочно-правовые системы «ГАРАНТ» и «Консультант Плюс».
2. Управление магазином, <http://www.trademanagement.ru/>
3. ГАРАНТ: Информационно – правовой портал, <http://base.garant.ru>
4. [www. rg. ru](http://www.rg.ru)
5. www.ac-marketing.ru

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения преддипломной практики осуществляется преподавателем в процессе выполнения студентами работ на предприятии, а также сдачи студентом отчета по практике и аттестационного листа.

Результаты практики (приобретение практического опыта, освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p>Приобретённый практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> • обслуживания покупателей; • продажи различных групп непродовольственных товаров; • эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и обслуживания покупателей. <p>Освоенные умения:</p> <p>По ПМ 01:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ идентификация товаров различных товарных групп; ➤ оценка качества по органолептическим показателям; ➤ консультация о свойствах и правилах эксплуатации товаров; ➤ расшифровка маркировки, клеймения и символов по уходу; ➤ идентификация отдельных видов мебели для торговых организаций; ➤ подготовка к работе весоизмерительного оборудования; ➤ взвешивание товаров отдельных товарных групп. <p>По ПМ 02:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ идентификация различных группы, подгрупп и видов продовольственных товаров; ➤ установление градации качества пищевых продуктов; ➤ оценка качества по органолептическим показателям; ➤ распознавание дефектов пищевых продуктов; ➤ создание оптимальных условий хранения продовольственных товаров; ➤ расчет энергетической ценности продуктов; ➤ подготовка измерительного, механического, технологического контрольно-кассового оборудования; ➤ использование в технологическом процессе измерительного, механического, технологического и контрольно-кассового оборудования. <p>По ПМ 03:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ подготовка ККТ различных видов к работе; ➤ работа на ККТ различных видов: автономных, пассивных системных, активных системных (компьютеризированных кассовых машинах – POS терминалах), фискальных регистраторов; ➤ устранение мелкие неисправности при работе на ККТ; ➤ распознавание платежеспособности государственных денежных знаков; ➤ осуществление заключительных операции при работе на ККТ; ➤ оформление документов по кассовым операциям; ➤ соблюдение правила техники безопасности. 	<p>Формы контроля обучения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – работа с информацией, документами, литературой; – подготовка и защита индивидуальных и групповых заданий. <p>Формы оценки (результативности обучения):</p> <ul style="list-style-type: none"> - традиционная система отметок в баллах за каждую выполненную работу, на основе которых выставляется итоговая отметка <p>Методы контроля (направлены на проверку умения студентов:</p> <ul style="list-style-type: none"> – выполнять условия задания на творческом уровне с представлением собственной позиции; – делать осознанный выбор способов действий из ранее известных; – осуществлять коррекцию (исправление) сделанных ошибок на новом уровне предлагаемых заданий; – работать в группе и представлять как свою, так и позицию группы.

Усвоенные знания:	Методы оценки
<p>По ПМ 01:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ факторы, формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров различных товарных групп; ➤ классификация и ассортимент различных товарных групп непродовольственных товаров; ➤ показатели качества, дефекты, градации качества, упаковку, маркировку и хранение непродовольственных товаров, назначение, классификацию мебели для торговых организаций и требования, предъявляемые к ней; ➤ назначение, классификацию торгового инвентаря; ➤ назначение и классификацию систем защиты товаров, порядок их использования; ➤ устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования; ➤ закон о защите прав потребителей; ➤ правила охраны труда. 	<p><i>результатов обучения:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся – формирование результата итоговой аттестации по дисциплине на основе суммы результатов текущего контроля. <p><i>обучения:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся – формирование результата итоговой аттестации по дисциплине на основе суммы результатов текущего контроля.
<p>По ПМ 02:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ классификация групп, подгрупп и видов продовольственных товаров; ➤ особенности пищевой ценности пищевых продуктов; ➤ ассортимент и товароведные характеристики основных групп продовольственных товаров; ➤ показатели качества различных групп продовольственных товаров; ➤ дефекты продуктов; ➤ особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров. ➤ классификацию, назначение отдельных видов торгового оборудования; ➤ технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию; ➤ устройство и принципы работы оборудования; ➤ типовые правила эксплуатации оборудования; ➤ нормативно-технологическую документацию по техническому обслуживанию оборудования; ➤ Закон о защите прав потребителей; ➤ правила охраны труда. 	
<p>По ПМ 03</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ документы, регламентирующие применение ККТ; ➤ правила расчетов и обслуживания покупателей; ➤ типовые правила обслуживания эксплуатации ККТ и правила регистрации; ➤ классификацию устройства ККТ; ➤ основные режимы ККТ; ➤ особенности технического обслуживания ККТ; ➤ признаки платежеспособности государственных денежных знаков, порядок получения, хранения и выдачи денежных средств, отличительные признаки платежных средств безналичного расчета; ➤ правила оформления документов по кассовым операциям 	

ПРИЛОЖЕНИЯ

Министерство образования и науки Волгоградской области
Государственное бюджетное образовательное учреждение
среднего профессионального образования
«Волгоградский колледж ресторанного сервиса и торговли»

Кафедра Профессионального цикла

**ОТЧЕТ
ПО ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКЕ**

по профессии 100701. 01 Продавец, контролер – кассир

Выполнил (а) обучающийся (аяся) группы _____

Ф. И. О.

Место практики:

Руководитель практики от колледжа
преподаватель

(Фамилия И.О.) (подпись)

Руководитель практики от предприятия

(должность)

(Фамилия И.О.) (подпись)

М.П. предприятия

Оценка: _____

Дата: _____

(подпись руководителя практики от колледжа)

Волгоград
2014 год

Приложение 2
к рабочей программе преддипломной практики

Министерство образования и науки Волгоградской области
Государственное бюджетное образовательное учреждение
среднего профессионального образования
«Волгоградский колледж ресторанного сервиса и торговли»

Кафедра Профессионального цикла

ЗАДАНИЕ

на преддипломную практику

по профессии 100701. 01 Продавец, контролер – кассир

Содержание преддипломной практики

Задание 1. Ознакомление с торговым предприятием

Ознакомиться с организационно-правовой формой торговой организации. Указать полное название организации, его месторасположение и подчиненность, виды деятельности, учредительные документы и лицензию, основные цели и задачи организации.

Ознакомиться с ГОСТ 51773-2009 «Классификация предприятий торговли» и заполнить таблицу.

Таблица – Характеристика предприятия торговли

Признаки предприятия	Характеристика
Форма собственности	
Вид торговли	
Специализация торговой деятельности	
Способ организации торговой деятельности	
Форма торгового обслуживания покупателей	
Тип предприятия	

Ознакомиться с соблюдением требований охраны труда, производственной санитарии и пожарной безопасности в торговой организации.

Провести анализ графика выхода на работу, табеля учета рабочего времени.

Проанализировать планировку торгового предприятия и ее соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса. Сделать вывод.

Начертить схему планировки торгового зала.

Ознакомиться с торговым оборудованием на предприятии.

Приложить: копии свидетельства о регистрации предприятия, лицензии, выписку из журнала регистрации инструктажа, фотографии магазина в целом и торгового зала.

Проанализировать социально-экономическую характеристику района деятельности предприятия торговли: место расположения района деятельности, обслуживаемая территория, состав обслуживаемого населения, транспортное сообщение, оценить деятельность конкурентов и позиции на рынке организации.

Задание 2. Ознакомление с организацией и планированием работы

Изучить должностную инструкцию продавца.

Ознакомиться с правилами внутреннего трудового распорядка, дать им оценку.

Приложить: должностную инструкцию продавца.

Задание 3. Организация торгово – технологического процесса

Ознакомиться с правилами приемки товаров на предприятии.

Ознакомиться с товарно – сопроводительными документами при приемке товаров. Проанализировать правильность заполнения товарно-сопроводительных документов.

Ознакомиться с правилами хранения товаров на предприятии. Сделать выводы и предложения.

Ознакомиться с правилами подготовки товаров к продаже. Сделать выводы и предложения.

Ознакомиться со способами размещения и выкладки товаров. Сделать выводы и предложения.

Ознакомиться с организацией расчетных операций с покупателями. Сделать выводы и предложения.

Приложить: товарную накладную, товарно – транспортную накладную, счет – фактуру, сертификат соответствия, декларацию соответствия, фото выкладки.

Задание 4. Технология розничной продажи

Ознакомиться с методами продажи товаров на предприятии.

Ознакомиться с дополнительными услугами, оказываемыми покупателям.

Заполнить таблицу: Методы продажи

Секция	Метод продажи	Характеристика
Например, овощи - фрукты	Открытая выкладка	Привлекает посетителей, дает им большую свободу и самостоятельность при выборе товара, знакомстве с его характеристиками, позволяет покупателю не только рассмотреть товар, но и потрогать его, осмотреть со всех сторон, служит ускорению процесса обслуживания, увеличивает пропускную способность магазина и его товарооборот, уменьшает издержки обращения. Открытая выкладка товара может быть осуществлена как в отдельных секциях магазина, так и во всем магазине.

Сделать выводы о методах продажи, предложить дополнительные услуги для покупателей.

Задание 5. Организация торгового обслуживания

Провести анализ доводимой до потребителей информации о товарах и их изготовителях на основе Правил продажи отдельных видов товаров, ФЗ РФ «О защите прав потребителей».

Ознакомиться с правилами продажи отдельных товаров.

Ознакомиться с правилами обмена товаров.

Ознакомиться с правилами оформления ценников на товары.

Приложить: ценник

Задание 6. Изучение покупательского спроса

Ознакомиться с методами изучения покупательского спроса, используемыми на предприятии (для анализа следует использовать материалы опроса населения, презентаций, проведения выставок-продаж и др.).

Сделать вывод о состоянии изучения покупательского спроса в торговом предприятии и внести предложения.

Провести исследование покупательского спроса на конкретный товар в торговом предприятии. В исследовании следует указать цели, задачи, объекты исследования, разработать анкету (не менее 10 вопросов) и провести опрос 20 респондентов.

В отчете представить анализ опроса и конкретные предложения по полученным результатам.

**Министерство образования и науки Волгоградской области
Государственное бюджетное образовательное учреждение
среднего профессионального образования
«Волгоградский колледж ресторанного сервиса и торговли»**

Кафедра Профессионального цикла

**ДНЕВНИК ПРОХОЖДЕНИЯ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ
по профессии 100701. 01 Продавец, контролер – кассир**

Обучающегося (йся) _____

Группы _____

Место прохождения практики _____

Руководитель практики от предприятия _____ / _____ /

Руководитель практики от колледжа _____ / _____ /

Период прохождения практики с _____ по _____

г. Волгоград
2014 г.

День	Дата	Содержание работ	К - во часов	Оценка	Подпись руководителя
1		Знакомство с _____. Знакомство с организационно-правовой формой предприятия.	6 ч		
2		Знакомство с _____. Знакомство с соблюдением требований охраны труда, производственной санитарии и пожарной безопасности в торговой организации.	6 ч		
3		Ознакомление с организацией и планированием работы _____. Изучение должностной инструкции продавца.	6 ч		
4		Ознакомление с правилами приемки продовольственных товаров в _____.	6 ч		
5		Ознакомление с правилами приемки непродовольственных товаров в _____.	6 ч		
6		Ознакомление с товарно – сопроводительными документами при приемке товаров.	6 ч		
7		Ознакомление с документами, подтверждающими качество и безопасность товаров.	6 ч		
8		Анализ правильности заполнения товарно-сопроводительных документов.	6 ч		
9		Ознакомление с правилами хранения товаров на предприятии.	6 ч		
10		Ознакомление с правилами подготовки товаров к продаже.	6 ч		
11		Ознакомиться со способами размещения и выкладки продовольственных товаров.	6 ч		
12		Ознакомиться со способами размещения и выкладки непродовольственных товаров.	6 ч		
13		Ознакомиться с организацией расчетных операций с покупателями.	6 ч		
14		Отработка навыков обслуживания покупателей.	6 ч		
15		Ознакомление с методами продажи товаров на предприятии.	6 ч		
16		Ознакомление с методами продажи товаров на предприятии.	6 ч		
17		Ознакомление с дополнительными услугами, оказываемыми покупателям.	6 ч		
18		Ознакомление с правилами продажи продовольственных товаров.	6 ч		
19		Ознакомление с правилами продажи непродовольственных товаров.	6 ч		

20		Ознакомление с правилами обмена товаров.	6 ч		
21		Ознакомление с правилами оформления ценников на товары.	6 ч		
22		Анализ торгового обслуживания в _____.	6 ч		
23		Ознакомление с методами изучения покупательского спроса в _____.	6 ч		
24		Проведение исследования покупательского спроса.	6 ч		