

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Куижева Саида Казбековна
Должность: Ректор
Дата подписания: 19.09.2024 14:01:50
Уникальный программный ключ:
71183e1134ef9cfa69b206d480271b3c1a975e6f

Аннотация

Учебной практики по ПМ. 01 Организация и осуществление торговой деятельности программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная практика по ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности учебного плана специальности среднего профессионального образования 38.02.08 Торговое дело

Учебная практика по ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности входит в профессиональные модули и является обязательной в структуре основной профессиональной программы.

Количество часов на освоение программы (при очной форме обучения):
максимальной учебной нагрузки обучающегося ПП.01.01 – 36 часов.

Основные разделы и темы дисциплины:

1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности
2. Управление хозяйственными связями с поставщиками и потребителями товаров и услуг
3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение
4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту

В результате изучения учебной практики по ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности должен:

иметь практический опыт:

- ПО₁ - реализации различных технологий розничных продаж и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;
- ПО₂ - проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;
- ПО₃ - обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
- ПО₄ - составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации; составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;
- ПО₅ - проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;
- ПО₆ - подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.

уметь:

- У₁ - пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;
- У₂ - проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;
- У₃ - обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;
- У₄ - анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;
- У₅ - создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;
- У₆ - составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;

- У₇- обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;
- У₈ - обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.
- У₉ - применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;
- У₁₀- осуществлять выбор поставщиков;
- У₁₁ - оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- У₁₂ -составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;
- У₁₃ - создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;
- У₁₄ - обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;
- У₁₅ - работать в единой информационной системе;
- У₁₆ - применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;
- У₁₇ - обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;

знать:

- З₁ - методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков;
- З₂ - требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
- З₃ - стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции;
- З₄ - правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
- З₅ - структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;
- З₆ - методов и инструментов работы с базами больших данных;
- З₇ - требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
- З₈ - законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;
- З₉ - особенностей составления закупочной документации;
- З₁₀ - методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта;
- З₁₁ - основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки;
- З₁₂ - нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность;
- З₁₃ - международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;
- З₁₄ - порядка документооборота в организации;
- З₁₅ - количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.

Вид промежуточной аттестации при очной форме обучения – дифференцированный зачет в 4 семестре.