

**Министерство образования и молодежной политики
Свердловской области
ГАПОУ СО «Ревдинский многопрофильный техникум»**

УТВЕРЖДАЮ:

Директор ГАПОУ СО «РМТ»

_____ В.С. Моисеев

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
преддипломной практики**

программы подготовки специалистов среднего звена по специальности
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Согласована
методической цикловой комиссией
Протокол № ____ от
« ____ » _____ 20 ____ г.

Принята
методическим советом
Протокол № ____ от
« ____ » _____ 20 ____ г.

Составители: Ганицева Светлана Владимировна, преподаватель высшей квалификационной категории;

Пантелеева Алина Геннадьевна, преподаватель высшей квалификационной категории.

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и рабочей программы профессионального модуля.

1. Цель и планируемые результаты освоения преддипломной практики

Основной целью преддипломной практики является сбор материалов для выпускной квалификационной работы, а также подготовка студентов к решению организационно-технологических задач на производстве в соответствии с профилем специализации и темой выпускной квалификационной работы. Формирование у обучающихся практических умений и навыков, профессиональных и общих компетенций, приобретение практического опыта; комплексное освоение видов профессиональной деятельности в соответствии с требованиями ФГОС, отработка трудовых приемов, операций и способов выполнения трудовых процессов в рамках видов профессиональной деятельности.

2. Задачи преддипломной практики:

- подготовка выпускника к выполнению основных профессиональных функций в соответствии с квалификационными требованиями;
- непосредственное участие в производственной и общественной жизни предприятия;
- сбор необходимого материала для выполнения дипломного проекта в соответствии с полученными индивидуальными заданиями;
- закрепление и совершенствование знаний и практических навыков, полученных студентами в процессе обучения.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате прохождения преддипломной практики

Код	Профессиональные компетенции
	<i>Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью</i>
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование. <i>Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</i>

ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7.	. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
	<i>Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.</i>
ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.
	<i>«Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих 12721 «Кассир торгового зала»</i>
ПК 4.1.	Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями.
ПК 4.2.	Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.
ПК 4.3.	Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.
ПК 4.4.	Оформлять документы по кассовым операциям.
ПК 4.5.	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

Общие компетенции	
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 10	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

4. Место и время проведения преддипломной практики

Преддипломная практика проводится на предприятиях торговли и сервиса согласно договоров.

Преддипломная практика базируется на междисциплинарных курсах профессиональных модулей и проводится в 6 семестре в количестве 144 часов (4 недели).

На преддипломной практике могут использоваться следующие организационные формы обучения:

- 1 на штатных местах в качестве стажеров-дублеров;
- 2 выполнение индивидуальных профессиональных заданий;
- 3 индивидуальные и групповые консультации.

5. Структура и содержание производственной (преддипломной) практики

Раздел производственной практики	Виды работ, обеспечивающих формирование ПК	Объём часов
Вводное занятие	Вводный инструктаж. Знакомство с предприятием практики	6
Тема 1. Организационно-экономическая характеристика торгового предприятия		
Тема 1.1. Общая организационная характеристика организации	<p>– дать характеристику промышленного (оптового, розничного) предприятия: вид и сферу деятельности, организационно-правовую форму, специализацию, лицензирование торговой деятельности по отдельным группам товаров, экономику района деятельности торгового предприятия; рынки, на которых действует фирма, диапазон цен на рынке, соотношение спроса и предложения;</p> <p>– дать характеристику внешней среды (наименование банков, где обслуживается предприятие, перечень поставщиков, с указанием вида ресурса и объема поставок, установить ведущих заказчиков по основному виду деятельности,</p> <p>Рассчитать показатели инфраструктуры коммерческой деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> • показатели материально-технической базы торговли (численность, размер, уровень технической оснащенности предприятий торговли и сферы услуг); • показатели развития, специализации и концентрации материально-технической базы торговли и сферы услуг <p>изучить (принять участие) в подготовке и организации проведения добровольной сертификации услуг.</p>	6
Тема 1.2. Общая экономическая характеристика предприятия	<p>Необходимо проанализировать технико-экономические показатели деятельности предприятия за три предшествующие года.</p> <p>Показатели товарооборота:</p> <ul style="list-style-type: none"> • портфель заказов; • показатели объема реализованных населению услуг; • показатели структуры товарооборота; • показатели динамики товарооборота; • показатели товарных запасов (объема, структуры и динамики); <p>Показатели статистики, финансов и кредита:</p> <ul style="list-style-type: none"> • показатели объема, структуры и динамики уставного капитала; • показатели объема, структуры, динамики и эффективности использования собственных и привлеченных средств; • показатели объема, динамики и эффективности использования оборотных средств; • показатели ликвидности; • показатели оценки финансового (кредитного) риска; • показатели страхования коммерческих предприятий. <p>Показатели эффективности коммерческой деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> • показатели объема, структуры и динамики прибыли; • показатели уровня рентабельности и его динамики; • показатели объема, структуры и динамики издержек 	12

	обращения и их относительного уровня; показатели товарооборачиваемости	
Тема 1.3. Система управления персоналом	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: –изучить организационную структуру управления с указанием отделов, должностей и местонахождения руководящего персонала; –описать кадровый потенциал предприятия и его формирование, в том числе: • профессиональный состав, квалификационный и образовательный уровень кадров (по категориям персонала); • систему материального и морального стимулирования; • функции персонала разных категорий, занятых в предприятии; • систему работы с кадрами (ротация, повышение квалификации, подготовка и переподготовка кадров, работа с резервом на движение и др.); • методы повышения эффективности труда.	6
Тема 1.4. Информационное обеспечение коммерческой деятельности	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: – коммуникации между уровнями управления и подразделений; – коммуникации между предприятием и внешней средой (органы государственного регулирования, потребители, поставщики и др.); – документооборот предприятия и его характеристику; – способы защиты коммерческой тайны.	6
Тема 2. Организация экономической и маркетинговой деятельности торгового предприятия		
Тема 2.1. Изучение рынка товаров и услуг предприятия	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: – выявить методы изучения и прогнозирования покупательского спроса; – изучить порядок определения целевых сегментов рынка (приоритетность различных сегментов рынка) и их состав, характеристика основных групп покупателей; – дать характеристику сегмента рынка торгового предприятия – дать характеристику клиентов и конкурентов; Рассчитать показатели, характеризующие тип рынка: • товарное предложение; • покупательский спрос; • соотношение товарного предложения и покупательского спроса; • емкость рынка; • насыщенность рынка; • показатели уровня монополизации рынка; • показатели уровня конкуренции рынка; • показатели экономического и коммерческого рынка; • показатели сегментации рынка; – составить прогноз продаж товаров, конъюнктуры товарных рынков;	18

	ознакомиться с позиционированием предприятия, товара	
Тема 2.2. Ценовая политика предприятия	<p>Необходимо рассмотреть следующие вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - изучить стратегию ценообразования, факторы, определяющие решения по ценам на производимую продукцию, метод их формирования. <p>Рассчитать показатели рыночных цен и тарифов на товары и услуги:</p> <ul style="list-style-type: none"> • показатели структуры розничных цен; • показатели динамики розничных цен; <p>показатели ценовой конкуренции.</p>	12
Тема 2.3. Продвижение товаров и услуг предприятия	<p>Необходимо рассмотреть следующие вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - изучить инструменты продвижения товаров и услуг предприятия (реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью, личная продажа); <p>Рассчитать эффективность использования инструментов продвижения товаров.</p>	6
Тема 3. Формирование ассортимента, оценка качества и маркировка товаров на предприятии.		
Тема 3.1. Ассортиментная политика предприятия и направления его ассортиментной стратегии.	<p>Необходимо рассмотреть следующие вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - изучить ассортимент товаров и услуг предприятия и его характеристики; - изучить принципы и факторы, влияющие на формирование ассортимента на предприятии и источники товароснабжения; - периодичность и причины изменения ассортимента; - ознакомиться с управлением товарными запасами на предприятии (информация о состоянии товарных запасов, использование ее для правильного определения объема закупок); <p>Проанализировать показатели формирования ассортимента товаров (коэффициенты полноты и стабильности ассортимента).</p>	6
Тема 3.2. Оценка качества товаров.	<p>Необходимо рассмотреть следующие вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - установить порядок приемки партии товаров по качеству; - принять участие в оценке качества товаров в соответствии с нормативными документами; - установить условия, сроки хранения, санитарно-эпидемиологические требования к товарам с целью обеспечения их сохранности; - определить возможное количество товарных потерь по группе товаров. - разработать мероприятия по предупреждению и снижению товарных потерь на предприятии; - определить соответствие содержания сопроводительных документов и информации на маркировке товара; - заполнить график учета санитарно – эпидемиологического состояния товаров и упаковки (группы по выбору). 	12

Тема 4. Выполнение работ по должности 12721 «Кассир торгового зала		
Тема 4.1 Подготовка ККТ к работе	<i>Подготовка ККТ к работе</i> Визуальный осмотр рабочего места и ККТ. Подготовка рабочего места к работе Получение в главной кассе ключа от ККТ, разменной монеты, чековой и контрольной лент Заправка чековой и контрольной лент и включение ККТ в сеть. Проверка работоспособности ККТ.	12
Тема 4.2 Работа на ККТ	<i>Работа на ККТ</i> Выполнение необходимых операций на ККТ. Сканирование штрих-кодов на товарах. Соблюдение требований техники безопасности при эксплуатации на ККТ. Соблюдение установленных правил эксплуатации ККТ при осуществлении денежных расчетов с покупателями. Обеспечение исправности ККТ в течение рабочего дня. Устранение незначительных неисправностей. Получение от покупателей денег за реализуемые товары. Определение платежеспособности купюр по внешнему виду и с помощью детектора купюр. Расчет с покупателями по платежным картам. Выдача сдачи.	
Тема 3.2 Завершение работы на ККТ	<i>Завершение работы на ККТ</i> Сбор и подсчет дневной выручки. Составление покупной описи. Оформление контрольной ленты в конце дня. Сверка суммы выручки с показаниями счетчика ККТ. Отключение ККТ. Сдача выручки, ключа и контрольной ленты. Уборка рабочего места. Составление кассового отчета.	
Индивидуальное задание (по теме ВКР)		
Сбор исходной информации и для выполнения выпускной квалификационной работы (ВКР)	Выполнение работ, связанных с выполнением выпускной квалификационной (дипломной) работы – изучение литературных источников по теме ВКР; – раскрытие сущности базовых понятий и методик согласно теме ВКР – анализ коммерческой деятельности в организации (согласно теме ВКР); – разработка предложений по совершенствованию коммерческой деятельности в организации	36
Оформление дневника-отчета по практике	– оформить отчет согласно требованиям	6

6. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы практики производится на предприятиях торговли и сервиса округа Ревда и Свердловской области концентрированно. Оборудование и оснащение баз практики позволяет реализовать содержание преддипломной практики по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

7. Общие требования к организации образовательного процесса

Преддипломная практика обучающихся проводится на предприятиях торговли и сервиса на основе договоров между образовательной организацией и предприятием, куда направляются обучающиеся.

Преддипломная практика проводится только в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся. Преддипломную практику рекомендуется проводить концентрированно.

Руководителем практики от образовательной организации назначается мастер производственного обучения или преподаватель профессионального модуля. Администрацией профильной организации назначается руководитель (наставник) практики. Он должен оказывать обучающемуся индивидуальную помощь в овладении им практическими навыками и умениями при выполнении видов работ, предусмотренных рабочей программой. По результатам практики представляется отчёт, который защищается соответствующим образом.

8. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Руководство преддипломной практикой осуществляют преподаватели или мастера производственного обучения, а также работники предприятий/организаций - баз практики. Реализация программы преддипломной практики осуществляется преподавателями профессионального цикла и мастерами производственного обучения профессиональный уровень и квалификация которых соответствует требованиям профессионального стандарта «Педагог профессионального обучения, профессионального образования и дополнительного профессионального образования», утвержденным приказом Минтруда России от 8 сентября 2015 г. № 608н.

Педагоги, осуществляющие реализацию преддипломной практики должны иметь уровень квалификации по рабочей профессии или специальности выше, чем уровень квалификации, предусмотренной ФГОС СПО для выпускников данной основной образовательной программы. Педагогические работники, реализующие преддипломную практику, должны получать дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности выпускника, не реже 1 раза в 3 года с учетом расширения спектра профессиональных компетенций.

9. Информационное обеспечение реализации программы

1. Основные источники:

Федеральные законы:

Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 10.01.2006 № 18-ФЗ.

Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 02.02.2006 № 19-ФЗ.

Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 15.04.2006 № 47-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 05.01.2006 № 7-ФЗ.

Федеральный закон -№ 381 от 28 декабря 2009 г. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».

Закон Российской Федерации от 21.12.2004 №171-ФЗ «О защите прав потребителей» (в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ-212, с измен. и доп. 2000, 2002, 2004, 2005, 2007, 2009 гг.).

Федеральный закон от 02.02.2006 №19-ФЗ «О коммерческой тайне».

Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе».

Закон Российской Федерации «О товарных биржах и биржевой торговле» от 26.12.2005 №186-ФЗ.

Федеральный закон от 31.03.2006 № 45-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов».

Федеральный закон от 02.07.2005 № 83-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

Федеральный закон от 31.12.2005 № 206-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)». (в ред. Федерального закона от 28.04.2009 N 60-ФЗ).

Федеральный закон от 31.12.2005 № 200-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».

Федеральный закон от 31.12.2005 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах».

Федеральный закон от 29.12.2004 № 192-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Федеральный закон от 08..12.2003 № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях».

Постановление правительства Российской Федерации от 08.02.2006 № 80 «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации».

Постановление правительства Российской Федерации от 13.05.1997 № 575 «Об утверждении перечня технически сложных товаров, в отношении которых требования потребителя об их замене подлежат удовлетворению в случае обнаружения в товарах существенных недостатков».

Постановление Совета Министров- Правительства Российской Федерации от 09.09.1993 № 895 «Об утверждении Правил продажи гражданам товаров длительного пользования в кредит».

Письмо Роскомторга от 17.03.1994 № 1-314/32-9 «О примерных правилах работы предприятия розничной торговли и основных требованиях к работе мелкорозничной торговой сети».

СП 2.3.6.1066-01 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов». Утверждены Главным государственным санитарным врачом Российской Федерации 06.09.2001.

ПОТ Р М 014-2000 «Межотраслевые правила по охране труда в розничной торговле». Утверждены Постановлением Минтруда России от 16.10.2000 №74.

ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». Принят и введен в действие Постановлением Госстандарта России от 11.08.1999 № 242-ст.

ГОСТ Р 51305-99 «Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу». Принят и введен в действие Постановлением Госстандарта России от 11.08.1999 № 244-ст.

ГОСТ Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий». Принят и введен в действие Постановлением Госстандарта России от 05.07.2001 № 259-ст.

Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» Утверждена Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 14.11.1974 № 98.

Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству» Утверждена Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 14.11.1974 № 98.

Постановление Госкомстата России от 25.12.1998 № 132 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету торговых операций (общие)».

Постановление Госкомстата России от 25.12.1998 № 132 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету денежных расчетов с населением при осуществлении торговых операций с применением контрольно-кассовых машин».

Стандарты

ГОСТ Р 51303-99. Торговля: термины и определения. – М.: Госстандарт России, 2000.- 12 с.

ГОСТ Р 51304-99. Услуги розничной торговли: Общие требования. - М.: Госстандарт России, 2000. – 7 с.

ГОСТ Р 51305-1999. Розничная торговля: Требования к обслуживающему персоналу.– М.: Госстандарт России, 2000.- 7 с.

ГОСТ Р 51773-2001. Розничная торговля: Классификация предприятий. - М.: Госстандарт России, 2001. – 13 с.

Учебники:

1.Арустамов Э.А. Техническое оснащение торговых организаций- – М.: «Академия», 2007. -208с.

2.Иванов Г.Г Организация торговли – М.: «Академия», 2014. -192с.

3.Иванов Г.Г. Организация коммерческой деятельности - – М.: «Академия», 2015. - 304с.

4.Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: практикум - – М.: «Академия», 2010. -224с.

5.Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли: Учебник . 2010

6. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. - М.: "Дашков и К", 2007.- 672с.

2. Дополнительные источники:

1.Дашков Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. — 688 с.

2.Каплина С. А. Технология торговли: учебное пособие для СПО. 2007

3.Оскочная и др. Организация и технология торговли: учебное пособие для СПО/3. В. 2010

4.Приемка товаров по количеству, ассортименту, комплектности и качеству. 2007

Интернет-ресурсы

3.1.www.dis.ru (Системная оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли)

3.2.<http://onby.ru/stretiakkommdejat/4/> (Национальная экономическая энциклопедия)

3.3.<http://www.cfin.ru/vernikov/> (Основы коммерческой деятельности и документооборота)

3.4.[http:// www. budgetrf. ru](http://www.budgetrf.ru) (Мониторинг экономических показателей)

3.5.[http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) (Деловая пресса)

3.6.[http:// www. garant.ru](http://www.garant.ru) (Гарант)

3.7.[http:// www. nta –rus. ru](http://www.nta-rus.ru) (Национальная торговая ассоциация)

3.8.[http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru) – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);

3.9.[http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) (Российская торговля)

3.10.[http:// www. torgrus. ru](http://www.torgrus.ru) (Новости и технологии торгового бизнеса)

3.11.[http:// www. factoring. ru.](http://www.factoring.ru)

3.12.Справочно-правовая система «Кодекс» «Эксперт-Торговля»

3.13.Информационно-справочная система «Консультант Плюс».

Журналы

4.1.Современная торговля.

4.2. Справочник руководителя торгового предприятия.

4.3. Спрос.

4.4. Мерчендайзер.

4.5. Магазин.

4.6. Новости торговли.

4.7. Логистика.

4.8. Маркетинг в России и зарубежом.

4.9. Торговое оборудование в России.

4.10.Управление сбытом.

4.11.Управление продажами.

10. Контроль и оценка результатов освоения преддипломной практики

Текущий контроль и оценка результатов освоения преддипломной практикой осуществляются руководителем практики в процессе проведения занятий, самостоятельного выполнения обучающимися заданий, выполнения практических проверочных работ. Итогом практики является оценка, которая выставляется руководителем практики от образовательной организации на основании наблюдений за самостоятельной работой практиканта, выполнения индивидуальных заданий, характеристики, качества выполнения и защиты отчёта по практике и оценки руководителя практики от предприятия.

