

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ОТЧЕТ
ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

Специальность: 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

ПМ.01 Управление ассортиментом товаров

Период с «20» декабря по «26» декабря 2024 года

Студентка группы СОВ-22-1 _____ /М.О.Контарева /

Организация: ООО «Чудодей Владивосток» г. Владивосток

Руководитель практики _____ / А.В. Павелко /

Отчет защищен:
с оценкой _____

Владивосток 2024

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет»
Колледж сервиса и дизайна

СОГЛАСОВАНО

Председатель ЦМК

 /А.В.Павелко /

« 05 » декабря 2024 г.

УТВЕРЖДАЮ

Зам. директора по УПР

 /О.В.Дубровина/

« 05 » _____ 2024 г.

**ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ
ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ
(по профилю специальности)**

Студентка Контарева Милана Олеговна
обучающийся (аяся) на 3 курсе, группа СОТВ-22-1,
по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров
в объеме 36 часов
в период с «20» декабря 2024 г. по «26» декабря 2024 г.
в организации ООО «Чудодей Владивосток», г. Владивосток

Виды и объём работ в период производственной практики:

№ п/п	Виды работ	Кол-во часов
ПМ.01 Управление ассортиментом товаров 36ч. с 20.12.2024 по 26.12.2024		
1.	Соблюдать требования техники безопасности и охраны труда. Ознакомиться с производственной структурой предприятия	6
2.	Ознакомиться со структурой и объемом продаж по конкретной группе товаров в данном торговом предприятии (на выбор).	6
3.	Рассчитать показатели ассортимента товара (широта, полнота и т.д.) по конкретной группе товаров (на выбор)	6
4.	Разработать анкету для изучения покупательского спроса на какой-либо товар или услугу	6
5.	Провести анкетирование потребителей, проанализировать результаты	6
6.	Составить отчет о выполненной работе на производственной практике. Оформить дневник. Представить характеристику с предприятия	6

Дата выдачи задания «13» декабря 2024 г.

Срок сдачи отчета по практике «26» декабря 2024 г.

Руководители практики от ОУ

 /А.В.Павелко/

Содержание

Введение.....	3
1 Производственная структура предприятия	4
2 Структура и объем продаж продукции моющей гигиенической косметической в ООО «Чудодей Владивосток»	6
3 Показатели ассортимента продукции моющей гигиенической косметической	8
4 Анкета для изучения покупательского спроса на продукцию моющую гигиеническую косметическую.....	10
5 Проведение анкетирования и анализ результатов анкетирования	12
Заключение	15
Список использованных источников.....	16

Введение

В учебном процессе для ознакомления студента с будущей профессией предусмотрена специальная часть – производственная практика. Практика обеспечивает преемственность и последовательность в изучении теоретического и практического материала, предусматривает комплексный подход к предмету изучения.

Производственная практика является одним из этапов учебного процесса. Практика проводится в соответствии с учебным планом 3 курса специальности 38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров», в объеме и в сроки, предусмотренные данным планом.

Я проходила производственную практику по направлению ПМ.01 «Управление ассортиментом товаров». Продолжительность практики с 20 декабря по 26 декабря 2024 года.

Исходя из поставленной цели необходимо решить следующие задачи: ознакомиться с производственной структурой предприятия; ознакомиться со структурой и объемом продаж по конкретной группе товаров в данном торговом предприятии; рассчитать показатели ассортимента товара (широта, полнота и т.д.) по конкретной группе товаров; разработать анкету для изучения покупательского спроса на какой-либо товар или услугу; провести анкетирование потребителей, проанализировать результаты; составить отчет о выполненной работе на производственной практике, оформить дневник, представить характеристику с предприятия.

1 Производственная структура предприятия

Производственная структура предприятия описывает, как организована деятельность внутри компании, какие подразделения существуют, как они взаимодействуют между собой, а также какие функции выполняют. Для ООО «Чудодей» во Владивостоке можно представить такую структуру следующим образом:

1. Административный блок. Административное управление отвечает за стратегическое руководство, организацию и контроль всех бизнес-процессов.

Состав административного блока:

- Генеральный директор. Руководитель предприятия, принимает ключевые решения, координирует деятельность всех подразделений.
- Заместители генерального директора. Курируют отдельные направления (производство, финансы, маркетинг, логистика).
- Секретариат. Обеспечивает документооборот, организует совещания и ведёт протоколы.

2. Производственный блок. Это ключевое подразделение предприятия, которое занимается изготовлением продукции.

Состав производственного блока:

- Цеха основного производства. Технологический цех: отвечает за выполнение всех операций по производству продукции (например, приготовление смесей, формовка, сборка). Цех упаковки: занимается упаковкой готовой продукции в соответствии со стандартами качества.
- Цеха вспомогательного производства. Склад сырья и материалов: место хранения и подготовки сырья к использованию. Цех технического обслуживания: отвечает за ремонт и обслуживание оборудования.
- Контроль качества. Лаборатория, которая тестирует продукцию на соответствие стандартам.

3. Финансово-экономический блок. Это подразделение, обеспечивающее финансовое планирование, управление расходами и доходами.

Состав финансово-экономического блока:

- Бухгалтерия. Ведёт финансовую отчётность, начисление зарплаты, уплату налогов.
- Отдел планирования и анализа. Разрабатывает бюджет предприятия, анализирует эффективность производственных процессов.
- Служба снабжения. Отвечает за закупку сырья, материалов и оборудования.

4. Отдел маркетинга и сбыта. Эта структура занимается продвижением продукции и организацией продаж.

Состав отдела:

- Маркетинговая группа. Изучает рынок, разрабатывает рекламные стратегии и занимается брендингом.
- Отдел продаж. Организует работу с клиентами, заключение контрактов и контроль поставок.
- Служба логистики. Отвечает за транспортировку готовой продукции к заказчикам.

5. Отдел кадров (HR). Занимается подбором, обучением и развитием персонала.

Основные функции отдела:

- Рекрутинг новых сотрудников.
- Организация повышения квалификации.
- Контроль соблюдения трудового законодательства.

6. Служба безопасности. Отвечает за безопасность на предприятии.

Основные подразделения службы:

- Охрана объекта. Контроль доступа на территорию предприятия.
- Техническая безопасность. Контроль исправности оборудования, предотвращение аварийных ситуаций.
- Экологическая безопасность. Обеспечение соблюдения природоохранных норм.

7. Информационно-технический отдел. Подразделение, ответственное за ИТ-инфраструктуру.

Основные функции отдела:

- Поддержка работы компьютерной сети.
- Автоматизация процессов производства и управления.
- Разработка и поддержка программного обеспечения.

8. Ресурсные службы. Обеспечивают бесперебойную работу предприятия.

Основные подразделения:

- Энергетическая служба. Обеспечение электроэнергией, теплом и водой.
- Транспортный цех. Обслуживание автопарка предприятия.

2 Структура и объем продаж продукции моющей гигиенической косметической в ООО «Чудодей Владивосток»

Для описания структуры и объема продаж продукции моющей, гигиенической и косметической в ООО «Чудодей Владивосток» важно рассмотреть: ассортимент и динамику объемов.

Основное разделение продукции происходит по назначению и делится на следующие группы:

- Продукция для очищения кожи лица: включает пенки, гели, мицеллярную воду, скрабы и пилинги для ежедневного очищения и удаления макияжа.
- Продукция для тела: сюда входят гели для душа, мыло, скрабы, которые очищают кожу. тела от загрязнений, а также ухаживают за ней.
- Шампуни и средства для волос: включают шампуни, кондиционеры, бальзамы и специальные очищающие средства, такие как шампуни против перхоти.
- Продукция для ухода за полостью рта: зубные пасты, ополаскиватели, нити и гели для дезинфекции.

С точки зрения состава продукцию можно разделить на несколько категорий, которые отражают свойства и влияние на кожу:

- Натуральная косметика: содержит природные компоненты (растительные экстракты, масла, витамины) и минимальное количество химических добавок.
- Органическая косметика: изготавливается из сертифицированных органических ингредиентов, и чаще всего не содержит искусственных консервантов, отдушек и красителей.
- Гипоаллергенная косметика: подходит для чувствительной кожи и людей, склонных к аллергическим реакциям. В её составе отсутствуют вещества, которые могут вызвать раздражение.

Форма выпуска продукции также является важной частью классификации, поскольку она позволяет учитывать удобство использования для покупателей:

- Жидкие средства: шампуни, гели, мыло, мицеллярная вода и пенки.
- Кремообразные средства: используются для глубокой очистки или мягкого воздействия на кожу, такие как скрабы и пилинги.
- Твердые формы: твёрдое мыло, бруски для умывания и очищающие пластыри.

На основании анализа за год (например, 2023) объем продаж по категориям может быть распределен следующим образом (условные данные):

- Моющая продукция: 45% от общего объема продаж.

- Гигиеническая продукция: 35% от общего объема продаж.
- Косметическая продукция: 20% от общего объема продаж.

Динамика объемов продаж за 2023 год (ежемесячно). Объем продаж за год представлен в графике (Рисунок 1):



Рисунок 1 - объема продаж продукции ООО «Чудодей Владивосток» в 2023 году

На графике показана динамика объема продаж продукции ООО «Чудодей Владивосток» в 2023 году:

- Моющая продукция демонстрирует стабильный рост спроса в течение года.
- Гигиеническая продукция показывает плавное увеличение продаж, особенно во втором полугодии.
- Косметическая продукция имеет умеренный, но постоянный рост, что свидетельствует о растущем интересе к этим товарам.

3 Показатели ассортимента продукции моющей гигиенической косметической

ООО «Чудодей Владивосток» специализируется на производстве и продаже моющей, гигиенической и косметической продукции. Ассортимент предприятия отличается разнообразием и высоким качеством, что позволяет компании успешно конкурировать на рынке. В данном анализе подробно рассмотрены основные показатели ассортимента: широта, полнота, глубина, устойчивость и оборачиваемость.

1. Широта ассортимента. Широта ассортимента отражает количество товарных групп. У ООО «Чудодей» представлены следующие группы продукции:

- Моющая продукция: Средства для стирки, средства для мытья посуды, универсальные чистящие средства, продукция для профессионального использования.
- Гигиеническая продукция: жидкое мыло, гели для душа, интимная косметика.
- Косметическая продукция: кремы и лосьоны, уходовые средства, антивозрастные линии.

Итого широта ассортимента = 10 товарных групп.

2. Полнота ассортимента

Полнота ассортимента показывает общее количество товарных наименований:

- Моющая продукция: 30 наименований.
- Гигиеническая продукция: 25 наименований.
- Косметическая продукция: 20 наименований.

Итого полнота ассортимента = 75 наименований.

3. Глубина ассортимента

Глубина ассортимента определяется средним количеством разновидностей товаров в каждой группе.

Моющая продукция:

- Средства для стирки (12 разновидностей),
- Мытья посуды (8 разновидностей),
- Универсальные средства (6 разновидностей),
- Профессиональные средства (4 разновидности).

Средняя глубина = $(12 + 8 + 6 + 4) / 4 = 7.5$.

Гигиеническая продукция:

- Жидкое мыло (10 разновидностей),
- Гели для душа (8 разновидностей),

- Интимная косметика (7 разновидностей).

Средняя глубина = $(10 + 8 + 7) / 3 = 8.33$.

Косметическая продукция:

- Кремы и лосьоны (8 разновидностей),
- Уходовые средства (7 разновидностей),
- Антивозрастные линии (5 разновидностей).

Средняя глубина = $(8 + 7 + 5) / 3 = 6.67$.

Средняя глубина ассортимента по всем категориям: $(7.5 + 8.33 + 6.67) / 3 = 7.5$.

4. Устойчивость ассортимента

Устойчивость ассортимента отражает долю товаров, которые стабильно продаются в течение года.

- Моющая продукция: 85% товаров стабильно продаются.
- Гигиеническая продукция: 80% товаров стабильно продаются.
- Косметическая продукция: 75% товаров стабильно продаются.

Средняя устойчивость ассортимента: $(85\% + 80\% + 75\%) / 3 = 80\%$.

5. Оборачиваемость ассортимента

Оборачиваемость показывает, сколько раз весь ассортимент продаётся за год.

- Моющая продукция:

Выручка – 12 млн руб., среднегодовой остаток – 3 млн руб.

Оборачиваемость = $12 / 3 = 4$.

- Гигиеническая продукция:

Выручка – 8 млн руб., среднегодовой остаток – 2 млн руб.

Оборачиваемость = $8 / 2 = 4$.

- Косметическая продукция:

Выручка – 6 млн руб., среднегодовой остаток – 1.5 млн руб.

Оборачиваемость = $6 / 1.5 = 4$.

Средняя оборачиваемость ассортимента: $(4 + 4 + 4) / 3 = 4$.

Данный анализ позволяет оценить эффективность ассортимента предприятия, определить сильные стороны и области для оптимизации. При необходимости дополнительные показатели или сравнение с конкурентами помогут уточнить стратегию развития.

4 Анкета для изучения покупательского спроса на продукцию моющую гигиеническую косметическую

Анкета по моющей гигиенической косметической продукции:

Здравствуйте! Мы рады приветствовать вас на нашем анкетировании, посвященном косметической моющей продукции. Эта анкета поможет нам лучше понять ваши потребности и предпочтения, а также улучшить наши товары и услуги. Ваше мнение очень важно для нас, и мы стремимся создать продукцию, которая будет соответствовать вашим ожиданиям.

1. Какой ваш любимый бренд моющих средств?
2. Используете ли вы моющие гигиенические косметические товары каждый день?
 - Да
 - Нет
3. Какое моющее средство вы используете чаще всего?
4. Пользуетесь ли вы натуральными или органическими моющими средствами?
 - Да
 - Нет
5. Как часто вы покупаете новые косметические товары?
 - Каждую неделю
 - Раз в месяц
 - Раз в полгода
 - Раз в год
6. Какие факторы важны для вас при выборе моющих средств?
7. Как вы узнали о вашем любимом моющем средстве?
8. У вас есть предпочтения по типу упаковки товаров?
 - Да
 - Нет
9. Какие ароматы вы предпочтете в моющих средствах?
10. Как вы относитесь к рекламе моющих гигиенических товаров?
 - Положительно
 - Нейтрально
 - Отрицательно
11. Как часто вы меняете свои привычные товары на новые?
 - Каждый раз
 - Иногда
 - Никогда

12. Испытываете ли вы аллергии на какие-либо моющие средства?

- Да
- Нет

13. Как часто вы проверяете состав продуктов перед покупкой?

- Всегда
- Иногда
- Никогда

14. Как часто покупаете товары в интернет-магазинах?

- Часто
- Иногда
- Никогда

15. Насколько важна вам конкретная цель продукта (например, отбеливание, увлажнение)?

- Очень важно
- Важно
- Не важно

Спасибо за то, что нашли время заполнить нашу анкету! Ваши ответы помогут нам улучшить ассортимент и качество нашей продукции. Мы ценим ваше участие и готовы учитывать ваши пожелания в будущем. Если у вас есть дополнительные комментарии или идеи, не стесняйтесь делиться ими. Желаем вам всего наилучшего!

5 Проведение анкетирования и анализ результатов анкетирования

Данный отчет представляет собой анализ результатов опроса, проведенного с целью исследования потребительских предпочтений и тенденций в области моющих гигиенических продуктов. В ходе опроса были собраны данные о том, какие характеристики и особенности продуктов наиболее важны для пользователей, а также какие товары пользуются наибольшим спросом.

Результаты опроса:

1. Любимый бренд моющих средств:
 - Head&Shoulders – 30%
 - Natura Siberica – 15%
 - Dove – 10%
 - Другие – 45%
2. Используете ли вы моющие гигиенические косметические товары каждый день?
 - Да — 80%
 - Нет — 20%
3. Какое моющее средство вы используете чаще всего?
 - Гель для душа — 60%
 - Мыло — 30%
 - Пена для ванны — 10%
4. Пользуетесь ли вы натуральными или органическими моющими средствами?
 - Да — 50%
 - Нет — 50%
5. Как часто вы покупаете новые косметические товары?
 - Каждую неделю — 5%
 - Раз в месяц — 40%
 - Раз в полгода — 40%
 - Раз в год — 15%
6. Какие факторы важны при выборе моющих средств?
 - Гипоаллергенность — 40%
 - Аромат — 30%
 - Цена — 20%
 - Упаковка — 10%
7. Как вы узнали о своем любимом моющем средстве?

- Реклама — 50%
 - Рекомендации друзей — 30%
 - Интернет-обзоры — 20%
8. У вас есть предпочтения по типу упаковки товаров?
- Да — 60%
 - Нет — 40%
9. Какие ароматы предпочитаете в моющих средствах?
- Лаванда — 40%
 - Цитрус — 30%
 - Роза — 20%
 - Без запаха — 10%
10. Как вы относитесь к рекламе моющих гигиенических товаров?
- Положительно — 50%
 - Нейтрально — 40%
 - Отрицательно — 10%
11. Как часто вы меняете свои привычные товары на новые?
- Каждый раз — 5%
 - Иногда — 50%
 - Никогда — 45%
12. Испытываете ли вы аллергии на какие-либо моющие средства?
- Да — 10%
 - Нет — 90%
13. Как часто вы проверяете состав продуктов перед покупкой?
- Всегда — 30%
 - Иногда — 50%
 - Никогда — 20%
14. Как часто покупаете товары в интернет-магазинах?
- Часто — 40%
 - Иногда — 50%
 - Никогда — 10%
15. Насколько важна вам конкретная цель продукта (например, отбеливание, увлажнение)?
- Очень важно — 30%
 - Важно — 50%

- Не важно — 20%

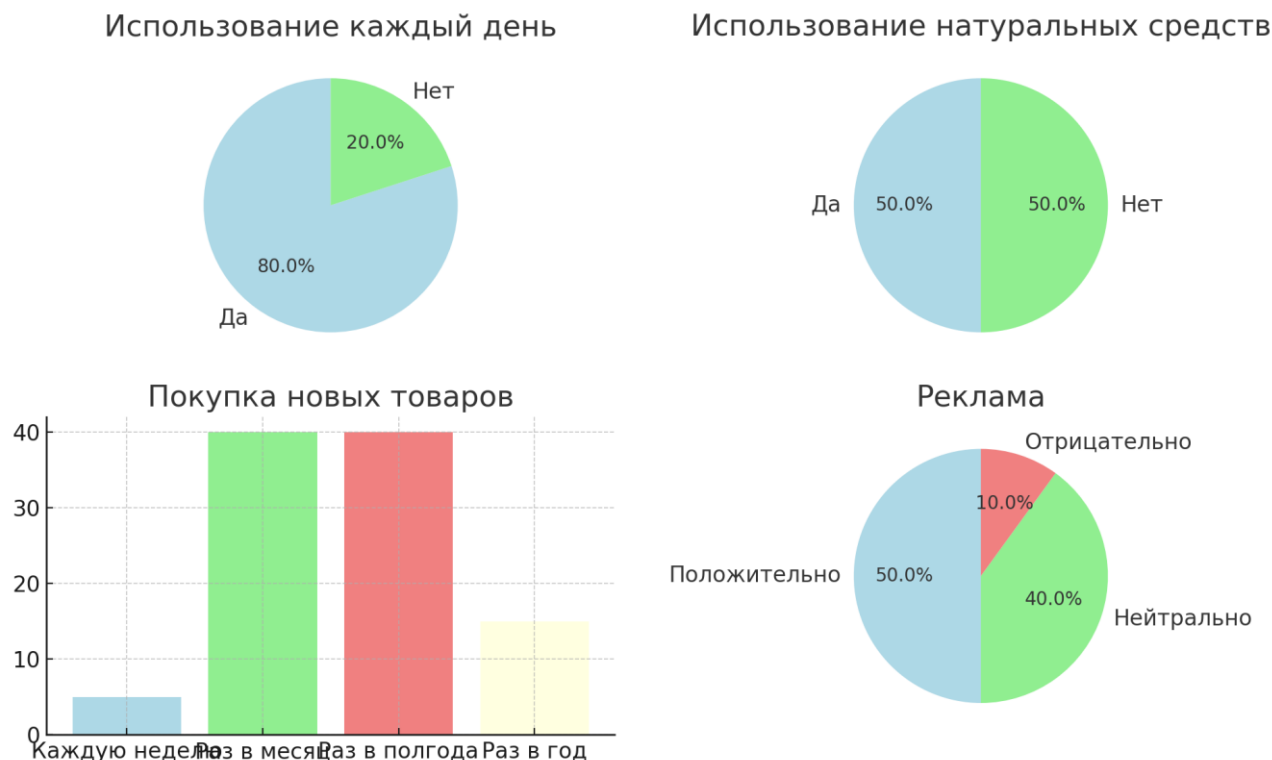


Рисунок 2 - Графики иллюстрирующие результаты опроса

Графики (Рисунок 2), иллюстрирующие результаты опроса о моющих гигиенических средствах:

1. Использование моющих средств каждый день: 80% респондентов используют эти средства ежедневно, в то время как 20% не используют.
2. Использование натуральных моющих средств: Половина опрошенных предпочитает натуральные средства, а другая половина — нет.
3. Частота покупки новых товаров: Большинство респондентов покупают новые товары раз в месяц или раз в полгода.
4. Отношение к рекламе моющих гигиенических товаров: 50% опрошенных положительно относятся к рекламе, 40% нейтрально, и лишь 10% — отрицательно.

Эти графики дают наглядное представление о предпочтениях пользователей в отношении моющих средств и их привычках по уходу за собой.

Заключение

Производственная практика продолжительностью с 20 декабря по 26 декабря 2024 года, по специальности 38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров» по профессиональному модулю ПМ.01 Управление ассортиментом товаров, проходила в филиале ООО «Чудодей Владивосток» 690035, Приморский край, г. Владивосток, Первомайский район, ул. Окатова 28.

В течение производственной практики мной были выполнены следующие задания:

- ознакомилась с производственной структурой предприятия
- ознакомилась со структурой и объемом продаж по конкретной группе товаров в данном торговом предприятии
- рассчитала показатели ассортимента товара (широта, полнота и т.д.) по конкретной группе товаров
- разработала анкету для изучения покупательского спроса на товары
- провела анкетирование потребителей и проанализировала результаты

В процессе практики были успешно выполнены поставленные задачи и цель производственной практики достигнута.

Список использованных источников

1. Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы: учебник для среднего профессионального образования / С. Л. Калачев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 478 с.
2. Морозов С. А. Товароведение и экспертиза товаров / Екат Морозов Сергей Александрович; Савина Ольга Васильевна; Положенцева Екатерина Ивановна; Шашурина. – Москва: ИЛ, 2021. – 619 с.
3. Николаева, М. А. Товарная экспертиза. Учебное пособие / М.А. Николаева. – Москва: Наука, 2018. – 320 с.
4. Официальный сайт компании ООО «Чудодей» - <https://chudodey.com>
5. Финансовые отчеты и исследования - <https://www.rbc.ru>

ХАРАКТЕРИСТИКА

о прохождении производственной практики

Студент Кондарева Милана Александровна СДПЗ-22-1

(ФИО студента)

№ курса/группы

проходил практику с 20 декабря 2024 г. по 26 декабря 2024 г.

на

ООО "Чуфдеи Владивосток"

название предприятия

в подразделении

название подразделения

За период прохождения практики студент посетил 6 дней, из них по уважительной причине отсутствовал 0 дней, пропуски без уважительной причины составили 0 дней.

Студент соблюдал/не соблюдал трудовую дисциплину и /или правила техники безопасности. Отмечены нарушения трудовой дисциплины и /или правил техники безопасности:

Студент не справился со следующими видами работ:

За время прохождения практики показал, что

Кондарева Милана

Фамилию Имя практиканта что умеет/не умеет планировать и организовывать собственную деятельность, способен/не способен налаживать взаимоотношения с другими сотрудниками, имеет/не имеет хороший уровень культуры поведения, умеет/не умеет работать в команде, высокая/низкая степень сформированности умений в профессиональной деятельности.

В отношении выполнения трудовых заданий проявил себя

отлично

За время учебной практики студент сформировал умения, приобрел первоначальный практический опыт и подготовлен к формированию общих и профессиональных компетенций по специальности:

В.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

Результат практики: программа практики выполнена

успешно в полном объеме

Программа практики выполнена успешно в полном объеме /программа практики выполнена не в полном объеме/ программа практики не выполнена

Руководитель практики от предприятия, организации

Борисов А.А.

(Ф.И.О.)

(подпись)

М.П.

М.П.



20 24 года

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет»
Колледж сервиса и дизайна
ул. Добровольского, 20, г. Владивосток, 690092, тел. 265-81-69, факс 265-85-16

НАПРАВЛЕНИЕ № ____

Студент: Контарева Милана Олеговна

Специальность: 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

Курс: 3 группа СОТБ-22-1

Направляется для прохождения учебной и производственной практики (по профилю специальности) в организацию ООО «Чудодей Владивосток», г. Владивосток на период с «13» декабря 2024 г. по «26» декабря 2024 г.

Зам. директора по УПР
Тел. 265-85-34

/О.В. Дубровина/

Руководители практики от ОУ,
преподаватели
тел. +79146636463

/А.В.Павелко/

(по прибытии на место практики сдается администрации)

Линия отреза

ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет»
Колледж сервиса и дизайна
ул. Добровольского, 20, г. Владивосток, 690092, тел. 265-81-69, факс 265-85-16

ИЗВЕЩЕНИЕ
о прохождении студентом практики

Студент Контарева Милана Олеговна
Специальность Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров
курс 3 группа СОТБ-22-1
Прибыл «13» декабря 2024 г. в город Владивосток
в ООО «Чудодей Владивосток»
(наименование организации, предприятия)
Приступил к прохождению производственной практики в _____
(наименование отдела, цеха или участка)

Убыл «26» декабря 2024 г. в КСД ВВГУ

Руководитель практики
от организации или предприятия

М.П.



(подпись)

Бобков А.А.
(Ф.И.О.)

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Владивостокский государственный университета»
Колледж сервиса и дизайна

**АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ
ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ
(по профилю специальности)**

Студент (ка) Контарева Милана Олеговна
обучающийся (аяся) на 3 курсе, группа СОТВ-22-1,
по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров
успешно прошла учебную практику по ПМ.03 Организация работ в подразделении
организации
в объеме 36 часов
в период с «20» декабря 2024 г. по «26» декабря 2024 г.
в организации ООО «Чудодей Владивосток», г. Владивосток

Виды и качество выполнения работ

№ п/п	Виды и объем работ, выполненных обучающимся во время практики	Качество выполнения работ в соответствии с технологией и (или) требованиями организации, в которой проходила практика
ПМ.01 Управление ассортиментом товаров 36ч. с 20.12.2024 по 26.12.2024		
1.	Соблюдать требования техники безопасности и охраны труда. Ознакомиться с производственной структурой предприятия	5 (отм.)
2.	Ознакомиться со структурой и объемом продаж по конкретной группе товаров в данном торговом предприятии (на выбор).	5 (отм.)
3.	Рассчитать показатели ассортимента товара (широта, полнота и т.д.) по конкретной группе товаров (на выбор)	5 (отм.)
4.	Разработать анкету для изучения покупательского спроса на какой-либо товар или услугу	5 (отм.)
5.	Провести анкетирование потребителей, проанализировать результаты	5 (отм.)
6.	Составить отчет о выполненной работе на производственной практике. Оформить дневник. Представить характеристику с предприятия	5 (отм.)

Характеристика учебной и профессиональной деятельности обучающегося во время
производственной (по профилю специальности) практики

За период прохождения производственной (по профилю специальности) практики обучающийся (аяся) сформировал умения, приобрел первоначальный практический опыт и подготовлен к формированию общих и профессиональных компетенций.

Профессиональные компетенции:

- ПК 1.1. Выявлять потребность в товарах
- ПК 1.2. Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.
- ПК 1.3. Управлять товарными запасами и потоками
- ПК 1.4. Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров

Общие компетенции:

В процессе освоения профессионального модуля студенты должны овладеть общими компетенциями (ОК):

- 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 5 Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.
- ОК 6 Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- ОК 7 Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
- ОК 8 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
- ОК 9 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Дата «26» декабря 2024 г.

Оценка 5 (отлично)

Руководитель практики от предприятия

Подпись руководителя практики от ОУ

М.П.



подпись

подпись

Ф.И.О.

А.В.Павелко
Ф.И.О.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Владивостокский государственный
университет»
Колледж сервиса и дизайна

ДНЕВНИК

по производственной практике

Вид практики: учебная практика/производственная практика

Контарева Мишана Олеговна

Фамилия, имя, отчество студента

Специальность: *Товароведение и экспертиза
качества потребительских товаров*

Группа *СОТБ-22-1*, курс *3*

Профессиональный модуль *ПМ.01 Управление
ассортиментом товаров*

Владивосток 2024

1. Ф.И.О. преподавателя - руководителя практики от ОУ _____

Павенко Анна Владимировна

2. Ф.И.О. руководителя практики от предприятия: _____

Бобков Алексей Александрович

3. Место практики ООО "Чудотех Владивосток"

690039, г. Владивосток, ТЦ "Махаон"

Окатова улица 28, 2 этаж

4. Период практики: с 20 декабря 2024 г. по

26 декабря 2024 г.

ЛИЧНАЯ КАРТОЧКА ИНСТРУКТАЖА

по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности,
пожарной безопасности, правилами внутреннего распорядка
(заполняется на предприятии)

1. Вводный инструктаж

Бобков Алексей Александрович директор

(ФИО и должность лица, проводившего вводный инструктаж)

Подпись _____ Дата 20.12.2024 г.

Инструктаж получил (а) и усвоил (а)

Подпись Контарев Дата 20.12.2024 г.

2. Первичный инструктаж на рабочем месте

(наименование участка, цеха, отдела и т. д.)

А. Инструктаж провел (а) Бобков Алексей Александрович

(мастер фамилия, имя, отчество)

Подпись _____ Дата 20.12.2024 г.

Б. Инструктаж получил (а) и усвоил (а) Контарев Михаил Александрович

Подпись Контарев Дата 20.12.2024 г.

3. Разрешение на допуск к работе

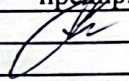
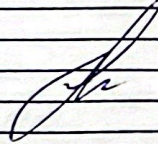
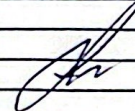
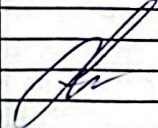
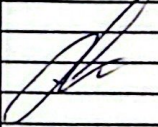
Разрешено допустить к самостоятельной работе _____

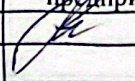
Контареву Михаилу Александровичу

по специальности Товароведение и экспертиза

качества товаров

Дата 20.12.24 г. Начальник цеха (отдела) _____ (подпись)

№ п/п	Дата	Краткое содержание работ	Оценка	Подпись руководителя от предприятия
1	20.12.24	Соблюдения требований техники безопасности и охраны труда	5	
		Ознакомления с производственной ситуацией предприятия		
2	21.12.24	Ознакомления с функциями и объемом работ по конкретной группе товаров в рамках торгивания предприятием	5	
3	23.12.24	Расчетная оценка ассортимента товара по конкретной группе товаров	5	
4	24.12.24	Разработка анкеты для изучения покупательского спроса на товар	5	
5	25.12.24	Проведение анкетирования потребителей, проведение интервью	5	

№ п/п	Дата	Краткое содержание работ	Оценка	Подпись руководителя от предприятия
6	26.12.24	Составления отчета о выполненной работе на производственной практике	5	
		Вторичная дневник		
		Предоставления характеристики с предприятием		
		Сдача отчета		

