

НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ «СИНЕРГИЯ»

Колледж «Синергия»

Кафедра Коммерции и торгового дела

ОТЧЕТ

о прохождении производственной практики
(по профилю специальности)

по профессиональному модулю ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям
рабочих, должностям служащих –
20004 Агент коммерческий

в период с «09» мая 2021 г. по «29» мая 2021 г.

Специальность 38.02.04. Коммерция (по отраслям)

ФИО обучающегося: Имамова Лиана Гумаровна

Группа: _____

ФИО Руководителя: _____



СОДЕРЖАНИЕ

I. Общая организационная характеристика предприятия сферы торговли

II. Исследовательско-аналитическая часть. Сбор информации об объекте практики

2.1. Материально-техническая база торгового предприятия

2.2. Исследование методов контактов с поставщиками и деловыми партнерами

2.3. Изучение и краткое описание ассортимента товаров, реализуемых в магазине

2.4. Оценка влияния факторов внешней среды на торговую деятельность предприятия

III. Проектно-экспериментальная часть. Приобретение необходимых умений и практического опыта работы по специальности в рамках освоения вида деятельности

ВД 4. Выполнение работ по должностям служащих – [20004](#) Агент коммерческий

3.1. Выполнение торгово-технологических операций по организации хранения товарных запасов, подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации. Изучение технологий продаж

3.2. Характеристика основных и дополнительных услуг, оказываемых в торговом предприятии

3.3. Оценка складских операций, условий размещения и хранения запасов на складе

3.4. Анализ экономических показателей деятельности

IV. Заключение



Личная карточка инструктажа по безопасным методам работы, промсанитарии и пожарной безопасности

I. Вводный инструктаж

Провел инженер по охране труда и технике Безопасности»

Имамова Юлия Фаниловна

(Ф.И.О.)

Подпись _____ Дата «09» мая 2021 г.

Инструктаж получил (а) и усвоил (а)

Имамова Лиана Гумаровна

(Ф.И.О.)

Подпись _____ Дата «09» мая 2021 г.



I. ОБЩАЯ ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ ТОРГОВЛИ

Торговое предприятие:

- ✓ вид организации торговли (розничная торговля);
- ✓ тип объекта торговли (стационарный торговый объект);
- ✓ вид торгового предприятия по товарному ассортименту (торговое предприятие, реализующее специализированный ассортимент);
- ✓ специализация торгового предприятия (розничная торговля строительными товарами);
- ✓ место расположения торгового предприятия (456217, Челябинская область, г. Златоуст, улица Дворцовая 5а);
- ✓ контингент покупателей и зона обслуживания (население и строительные организации города Златоуст);
- ✓ режим работы (ежедневно, без выходных). Режим работы персонала установлен с 10.00 до 20.00, что является выгодным для покупателей временем. В штате бессменно на протяжении нескольких лет числится 15 человек.



Объект практики - торговое предприятие (ИП Имамова Ю.Ф.)



Рисунок 1. Объект практики - торговое предприятие ИП Имамова Ю.
Ф.



Организационно-правовая форма предприятия

ИНН (740412778210); ОГРН (312740409400023)

Целью компании - направления развития и организация потребительского спроса на реализуемые товары для ремонта и строительства благоустройства помещений, торгово-хозяйственная деятельность которой носит сезонный характер и существуют более 5 лет на рынке и на сегодня занимают достаточно устойчивые конкурентные позиции. Работа с заказами и поставщиками компании является примитивной, торговые агенты ведут учет и организуют контроль отделом поставки, логистики и транспортировки, используя средства, которые они считают подходящими, за счет чего осуществляют функции по выявлению и учету потенциальных заказчиков на товар, оказываемые услуги, консультируют по вопросам технических и потребительских характеристик товаров и услуг, осуществляют контроль по сопровождению эффективных технологических циклов движения персонала.



Организационная структура торгового предприятия

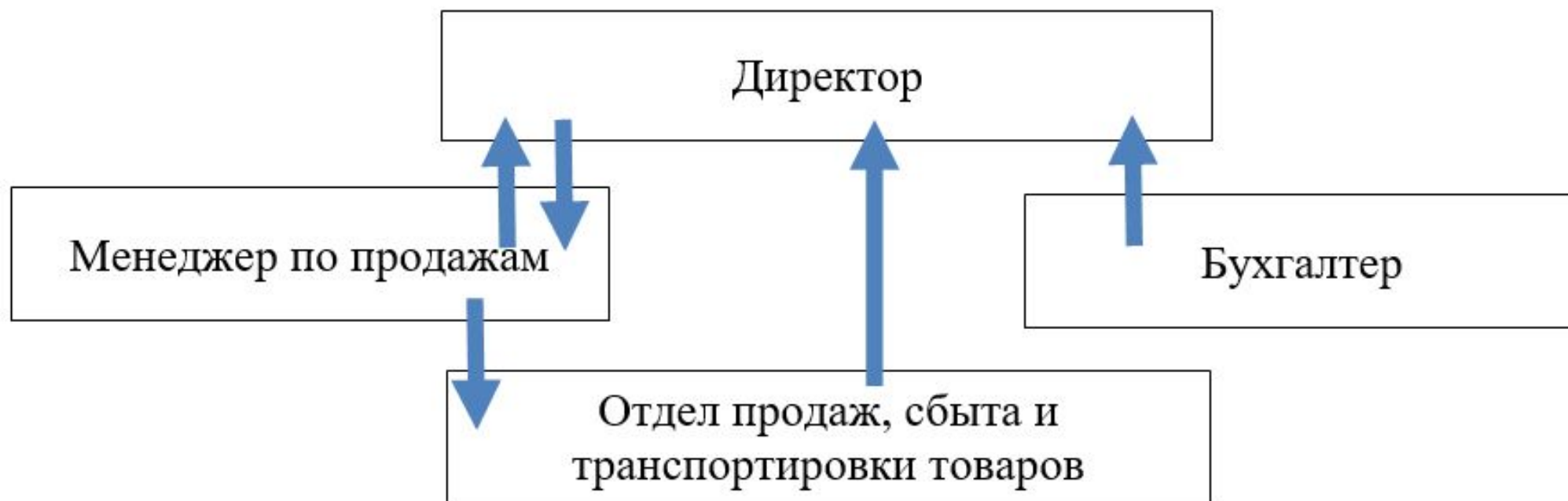
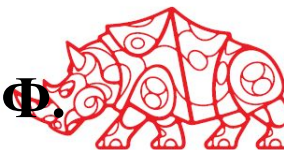


Рисунок 2. Организационная структура компании ИП Имамова Ю.Ф.



II. ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ.

Сбор информации об объекте практики и анализ содержания источников

2.1. Материально-техническая база торгового предприятия

Магазин имеет линейно-функциональную планировку торгового зала и оборудован необходимым торгово-технологическим оборудованием для эффективной работы и располагает комплексом помещений для рационального функционирования торгового технологического процесса: торговый зал и помещения, связанные с обслуживанием покупателей, помещения для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже, административно-бытовые и технические помещения. Все помещения соответствуют требованиям обеспечения качества и безопасности товаров, создания условий для рационального выбора товаров потребителями.

Исходя из общей площади торгового зала и размера торговой и складской площадей - 80 кв. м., коэффициент установочной площади, согласно норм торговой площади и внешних границ торгового оборудования и конструкций: $K_y = S_y / S_t. з = 30\% (0,3)$



Планировка торгового зала



Рисунок 3. Оформление планировки торгового зала



2.2. Исследование методов установления контактов с поставщиками и деловыми партнерами

В магазине организована централизованная система работы с поставщиками в соответствии с определением качественного и своевременного предоставления товаров с целью соблюдения сроков поставки строительных материалов, фурнитуры и комплектующих для потребителей.

Поставщики	Товарная группа	Доля поставки товаров
1. ООО «ЗСК»	Фурнитура и комплектующие	30%
2. ООО «Ривьера»	Строительные товары	20%
3. ООО «Сибирь профиль»	Деревянные конструкции	30%
4. ООО «Кардинал»	Алюминиевые конструкции	20%
ИТОГО		100%



2.3.Изучение и краткое описание ассортимента товаров, реализуемых в магазине

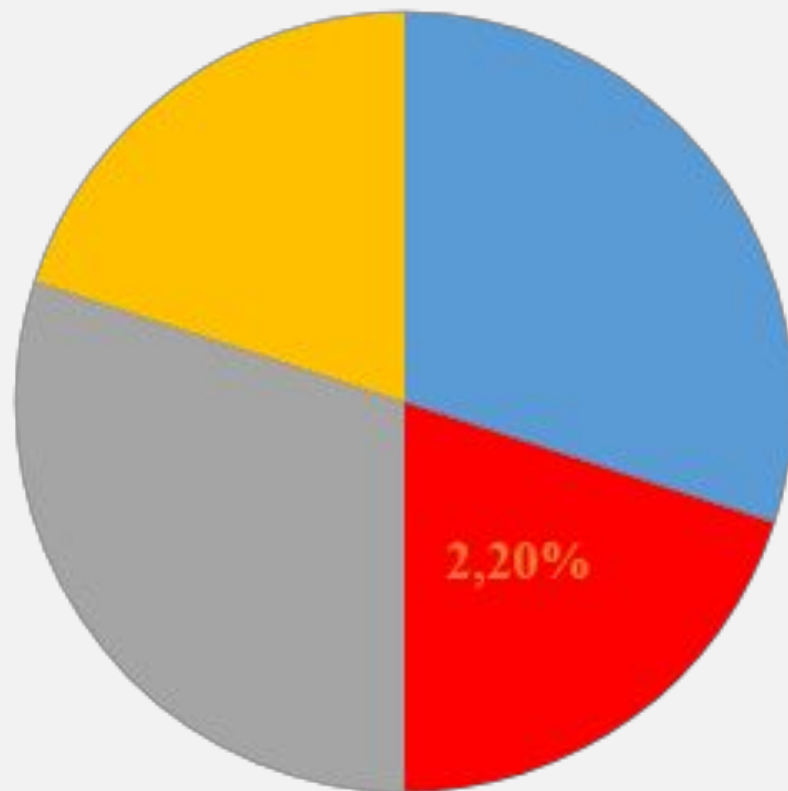


Рисунок 4. Анализ ассортимента по поставщикам продукции



2.4. Оценка влияния факторов внешней и внутренней среды на торговую деятельность предприятия



Рисунок 5. Анализ факторов внешней и внутренней среды на возникновение коммерческих связей



SWOT-анализ деятельности торгового предприятия ИП Имамова Ю.Ф.

SWOT-анализ деятельности	Возможности (O)	Угрозы (T)
	<ol style="list-style-type: none"> 1.Рост доли рынка 2.Оптимизация бизнес процессов 3.Формирование спроса, продвижение товаров и услуг 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Наличие конкурентов с более низкой стоимостью 2.Наличие сильных игроков на рынке 3.Неустойчивость валюты рубля
Сильные стороны (S)	Мероприятия (S-O)	Мероприятия (S-T)
<ol style="list-style-type: none"> 1.Опыт успешной работы 2.Стабильное финансовое положение 3.Высокая квалификация персонала 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Контроль себестоимости товаров, разработка стандартов учета 2.Программа продвижение компании 3.ABC анализ 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Проведение гибкой ценовой политики и системы скидок 2.Снижение сроков поставки товаров 3.Развитие сервиса
Слабые стороны (W)	Мероприятия (W-O)	Мероприятия (W-T)
<ol style="list-style-type: none"> 1.Отсутствие анализа данных о потребителях 2.Необходимость рекламы 3.Отсутствие выраженной стратегии 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Проведение мониторинга потребителей и анализ конкурентов 2.Новая маркетинговая политика 3.Автоматизация бизнес процессов 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Наладка устойчивой обратной связи 2.Интернет маркетинг, SMM 3.Поставка образцов для демонстрации потребителям



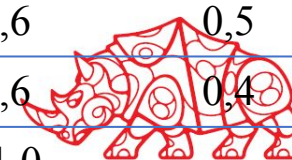
PEST анализ деятельности торгового предприятия ИП Имамова Ю.Ф.

P (POLITICAL)	E (ECONOMICAL)
<ul style="list-style-type: none">1. Стабильность правительства и наиболее вероятные изменения2. Уровень демократии и коррупции3. Тенденции к регулированию и дерегулированию	<ul style="list-style-type: none">1. Уровень безработицы, ситуация на рынке труда и стоимость труда2. Степень глобализации экономики3. Уровень располагающего дохода населения
S (SOCIO-CULTURAL)	T (TECHNOLOGICAL)
<ul style="list-style-type: none">1. Половозрастная структура населения2. Привычки, характер поведения работников, отношение к работе3. Общественное мнение, нормы поведения, ограничения	<ul style="list-style-type: none">Вклад технологий в развитие рынкаАктивность и развитие научно-технических исследованийСтепень использования, внедрения и передачи технологий



PEST анализ деятельности торгового предприятия ИП Имамова Ю.Ф.

Описание фактора	Влияние	Экспертная оценка					Средняя	Оценка
		1	2	3	4	5		
Р (POLITICAL)								
Стабильность правительства и более вероятные изменения	1	5	4	3	5	4	4,2	0,1
Уровень демократии и коррупции	2	1	3	2	3	3	2,4	0,1
Тенденции к регулированию и дерегулированию	1	2	1	1	3	3	2,0	0,07
Е (ECONOMICAL)								
Уровень безработицы, ситуация на рынке и стоимость труда	3	5	5	5	5	5	5,0	0,5
Степень глобализации экономики	3	5	4	4	3	4	4,0	0,4
Уровень располагающего дохода населения	2	1	2	3	1	1	1,6	0,1
С (SOCIO-CULTURAL)								
Половозрастная структура населения	3	3	2	3	2	2	2,4	0,2
Привычки, характер поведения работников, отношение к работе	1	5	5	5	5	5	5,0	0,1
Общественное мнение, нормы поведения, ограничения	2	3	4	5	5	4	4,2	0,3
Т (TECHNOLOGICAL)								
Вклад технологий в развитие рынка	3	3	1	3	1	2	2,0	0,2
Активность и развитие научно-технических исследований	3	4	5	5	4	5	4,6	0,5
Степень использования, внедрения и передачи технологий	3	3	4	5	2	4	3,6	0,4
ИТОГО	27						41,0	



III. ПРОЕКТНО-ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ЧАСТЬ.

Приобретение необходимых умений и практического опыта работы по специальности в рамках освоения вида деятельности

3.1.Выполнение торгово-технологических операций по организации хранения товарных запасов, подготовке товаров к продаже, их реализации. Изучение технологий продаж

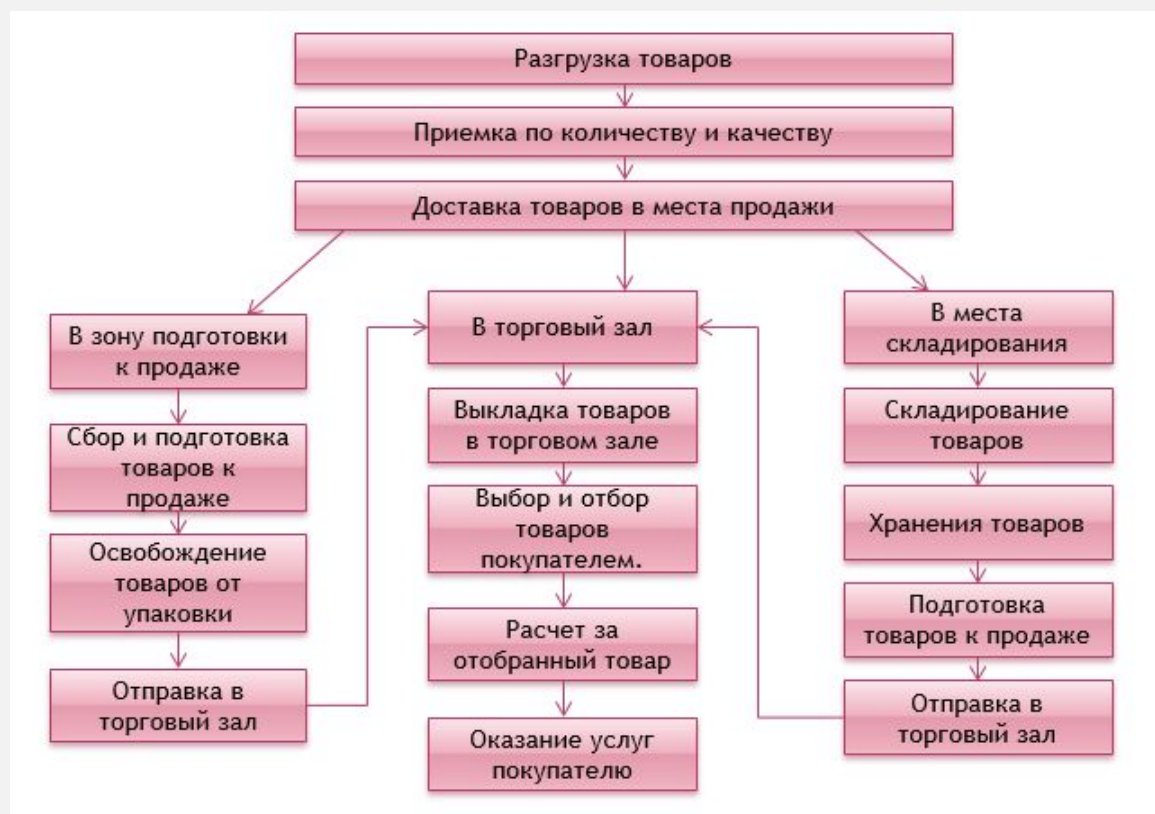


Рисунок 6. Этапы торгово-технологического процесса



Изучение технологий продаж

Установление контактов

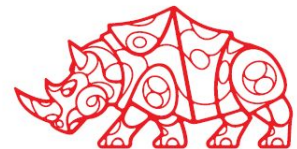
Выявление потребностей

Презентация и фокус момент

Работа с возражениями

Сопровождение итога сделки

Самоанализ



3.2. Характеристика основных и дополнительных услуг, оказываемых в торговом предприятии

Основные услуги торговли	Дополнительные услуги
Фурнитура	Услуги по замене фурнитуры
Строительные товары	Доставка на дом
Товары для фасадов	Доставка на дом
Металлические двери	Установка и услуги по регулировке дверей
Деревянные двери	Установка и услуги по регулировке дверей
Рольставни	Установка и услуги по регулировке рольставен
Шкафы и конструкции	Установка и услуги по регулировке шкафов и их комплектующих



Условия размещения и хранения товарных запасов на складе – базы практики

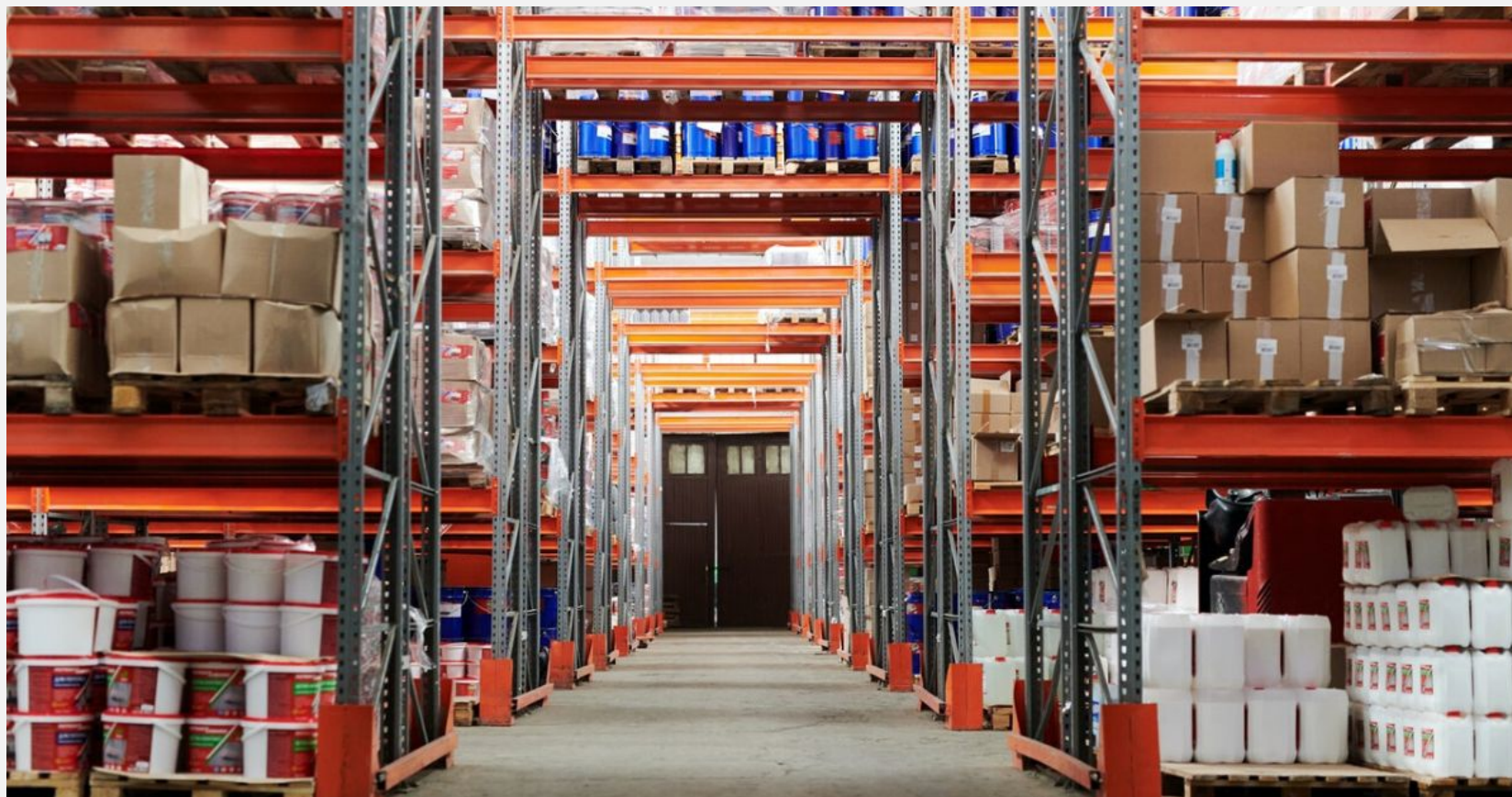


Рисунок 7. Фото склада торгового предприятия ИП Имамова Ю.Ф.



3.3. Оценка складских операций, принципов и условий размещения и хранения товарных запасов на складе



Расчет показателей эффективности использования складской площади

$$K_s = S_{гр.}/S_{o.c.} = 25/30 = 0,8$$

где $S_{гр.}$ - площадь, занятая под складирование (кв. м.),

$S_{o.c.}$ - общая площадь склада (кв. м.)



3.4. Анализ экономических показателей деятельности торгового предприятия ИП Имамова Ю.Ф. за 2019-2020 гг.

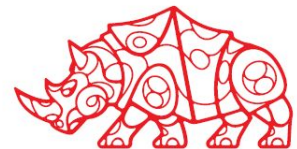
Виды продукции	2019 год	2020 год	Отклонение	
			(+/-)	(%)
Фурнитура	2396807	2619070	222263	8,5%
Строительные товары	649255	722467	73212	10%
Товары для фасадов	1229278	1617671	318393	19,7%
Металлические двери	3559006	3244700	-314306	-9,7%
Деревянные двери	42662	59291	16629	28%
Металлические рольставни	5936843	7819596	1882753	24%
Шкафы и конструкции	1439172	1684189	245017	14,5%
Прочая продукция	4878281	4516440	-361841	-8%
ИТОГО	18902026	2066553	1763727	8,5%



IV. ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

В результате прохождения производственной практики в компании ИП Имамова Ю.Ф. значительно расширены профессиональные навыки, необходимые специалисту по обучаемой должности.

В ходе практики собраны данные и информация для объективной характеристики компании. Также проведен общий анализ работы организации, ее внутренних и внешних контактов. Дана оценка структуре компании, организационным и финансовым показателям ее деятельности.



Выводы по итогам прохождения производственной практики (по профилю специальности)

Таким образом, на основании сведений о компании сделан ряд выводов. Прделанная работа выявила сильные и уязвимые стороны компании, способствовала определению возможных рисков и перспективных направлений работы. Даны мероприятия по рационализации внутренней деятельности на основе SWOT и PEST анализа и применению методов и подходов к целевому распределению ассортиментного состава и улучшений работы агента менеджера:

1. Контроль себестоимости товаров, разработка стандартов учета
2. Программа продвижение компании и развитие сервиса
3. Проведение гибкой ценовой политики и системы скидок, снижение сроков поставки товаров
4. Проведение мониторинга потребителей и анализ конкурентов, новая маркетинговая политика
5. Автоматизация бизнес процессов
6. Наладка устойчивой обратной связи
7. Интернет маркетинг, SMM, поставка образцов для демонстрации потребителям

