

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/330777>

**Тип работы:** Отчет по практике

**Предмет:** Товароведение

Содержание

Введение 3

1 Должностные обязанности продавца 4

2 Размещение торгового предприятия 4

3 Правовая форма предприятия 5

4 План торгового зала, состав помещений 6

5 Штатное расписание и состав помещений магазина 6

6 Ассортимент магазина и его классификация 7

7 Правила приемки товара 8

8 Условия хранения товара 9

9 Информация о товаре и нормативные документы на товар 9

10 Подготовка товара к продаже 10

11 Размещение и выкладка товаров в торговом зале 11

12 Предоставляемые услуги 12

Заключение 13

Список использованных источников 14

Введение

Учебная практика – это неременная слагающая общеобразовательного механизма, необходимая для подготовки квалифицированных сотрудников, отлично осваивающих не только в отраслевой теории, но и в действительностях трудовых будней.

Вышеуказанный период обучения реализуется вне стен вуза – на базе заведений, соответствующих будущей профессии студента.

Перенос общеобразовательного механизма в требования, предельно аналогичные с ситуацией будущей профессиональной деятельностью студента, – неукоснительный этап на пути предоставления высшего образования, обусловленный предписаниями госстандартов и регламентированный приказом Минобразования и науки РФ.

Технологическая практика проходила на базе "Автомобильные запчасти".

Целью практики по приобретению профессиональных знаний и умений является изучение и мониторинг организации деятельности компании "Автомобильные запчасти", углубление и упрочнение теоретических знаний, умений и азов при решении актуальных задач управления, углубление высококласных навыков менеджера по исполнению определённых обязанностей деятельности компании.

Для достижения поставленной цели необходимо разрешить последующие задачи:

- дать общую характеристику "Автомобильные запчасти";
- провести организационный анализ предприятия;
- изучить главные направления деятельности "Автомобильные запчасти".

По окончании работы на предприятии предлагается отчет руководителю, оформленный по стандарту, установленному программой практики.

1 Должностные обязанности продавца

Проведем анализ основных обязанностей продавца:

- пополнение и расстановка на стеллажах товара;
- обеспечение в торговом зале сохранности товара;
- при выборе товара помощь покупателям;

- на товар наклейка ценников;
- принятие участия в инвентаризации;
- анализ сроков реализации товаров;
- ведение кассовых документов и обслуживание клиента.

## 2 Размещение торгового предприятия

Для анализа возьмем компанию «Автомобильные запчасти». Анализируемая компания занимается реализацией автотранспорта, запасных частей к автомобилям, и горюче-смазочными материалами. Каждый Клиент уникален. Поэтому компания стремится, чтобы наши клиенты были довольны как реализуемой продукцией, так и обслуживанием. Личная ответственность за качество должна убеждать клиентов в том, что в компании проявляют искреннюю и неподдельную заботу о них и всегда с готовностью обслуживают их.

Компания «Автомобильные запчасти» расположена по адресу: Московское ш., 13, корп. 8, Санкт-Петербург  
Успех – это благополучие и удовлетворенность клиентов.

Проанализируем динамику основных финансово-экономических показателей компании «Автомобильные запчасти». Всего в компании 51 сотрудник.

Таблица 1- Динамика основных финансово-экономических показателей

Наименование показателя Единицы измерения Значение Темп роста  
(2020 год – 100%)

2020 год 2021 год 2022 год

Список использованных источников

- 1) ФЗ РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 18.04.2018) «О защите прав потребителей»
- 2) Абоимова Н.Э. Организация и технология розничной торговли: учебник для учреждений нач. проф. образования / Н.Э. Абоимова. — М.: Издательский центр «Академия», 2021. — 256 с
- 3) Базарова В.И., Боровикова Л.А. и др. Учебник. - М.: Исследования непродовольственных товаров. М.: Экономика, 2020. - 350с.
- 4) Вилкова, С.А. Товароведение и экспертиза хозяйственных товаров: Учебно-практическое пособие / С.А. Вилкова. - М.: Дашков и К, 2020. - 500 с.
- 5) Дубцов Г.Г. Товароведение непродовольственных товаров: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / Г.Г. Дубцов. — 4-е изд., стер. — М.: Издательский центр «Академия», 2019. — 336 с.
- 6) Красина Ф.А. Управление персоналом: Учебное пособие. — Томск: Томский межвузовский центр дистанционного образования, 2020. — 177 с.
- 7) Кременевская М.И. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров: Учеб. -метод. пособие. – СПб.: Университет ИТМО, 2020. – 97 с
- 8) Памбухчиянц О. В. Технология розничной торговли: Учебник / О. В. Памбухчиянц. — 9 е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. — 288 с.
- 9) Товароведение непродовольственных товаров: краткий курс лекций для студентов 3 курса направления подготовки 38.03.06 Торговое дело / Сост.: Н.А. Колотова // ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ». – Саратов, 2020. – 108 с.

*Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/330777>*