

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/334540>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Коммерция

Содержание

Введение 3

1 Ознакомление с торговой организацией 5

2 Ознакомление с должностными обязанностями работников организации 10

3 Анализ соблюдения правил торговли и внутреннего распорядка на предприятии 12

4 Приемка товаров по количеству и качеству 14

5 Организация продажи непродовольственных товаров 16

6 Обслуживание покупателей 17

7 Эксплуатация торгового оборудования в магазине 18

8 Изучить порядок и правила организации работы кассира в магазине 19

9 Ознакомиться с организацией коммерческой службы торговой организации 20

10 Ознакомиться с порядком заключения хозяйственных договоров 23

11 Ознакомиться с организацией складирования товаров предприятия 25

12 Ознакомиться с видами контроля в торговой организации 26

Заключение 28

Список использованных источников 29

Введение

Производственная практика – это обязательная составляющая образовательного механизма, нужная для спецподготовки квалифицированных сотрудников, хорошо приспособляющихся не только в профильной теории, но и в реалиях трудовых будней.

Вышеуказанный этап обучения реализуется вне стен вуза – на базе учреждений, соответствующих будущей профессии студента.

Перенос общеобразовательного процесса в условия, предельно идентичные с атмосферой будущей профессиональной деятельностью студента, – обязательный этап на пути приобретения высшего образования, обусловленный требованиями госстандартов и регламентированный приказом Минобрнауки России.

1 Ознакомление с торговой организацией

«Адамас» — один из самых известных национальных ювелирных брендов.

Сегодня «Адамас» представлен одноименной розничной сетью, насчитывающей более 170 фирменных магазинов в 80 городах России.

В ассортименте «Адамас» более 30 тысяч женских, мужских и детских ювелирных украшений: от демократичных изделий до эксклюзивных моделей, выполненных в единственном экземпляре по индивидуальному заказу.

Проанализируем динамику численности персонала «АДАМАС» за последние три года. Результаты представлены в таблице 1.

Анализируя динамику численности сотрудников «АДАМАС», можно сделать вывод, что за анализируемый период численность сотрудников выросла на 22 человека [20].

Положительной динамикой является сокращение числа уволенных сотрудников в 2022 году по сравнению с 2020 годом.

Рассмотрим распределение персонала «Адамас» по уровню образования. Для анализа персонала брались анкетные данные сотрудников «Адамас». После их анализа и подсчетов результатов можно подвести следующие итоги.

Анализируя данные распределения «Адамас» по уровню образования, можно сделать следующие выводы:

- основную часть персонала составляют сотрудники, имеющие средне специальное образование, их численность составляет 47 %;
- значительная часть персонала имеет высшее образование – 23 %.

Стоит отметить, что специалисты, имеющие неоконченное высшее образование выделены в отдельную группу, их доля составляет 17 %.

Можно сделать вывод, что необходимо повышать квалификацию персонала.

Кроме того, особое внимание следует уделить этапу отбора персонала, особое внимание при этом уделять уровня образования, эрудиции, уровню знаний будущих сотрудников [4].

2 Ознакомление с должностными обязанностями работников организации

Рассмотрю основные обязанности продавца магазина «Адамас»

- 1) Раскладка и восполнение товара на стеллажах.
- 2) Обеспечение сохранности товара в коммерческом зале.
- 3) Помощь клиентам при выборе товара.
- 4) Стимулирование распродаж заданных дирекцией видов товара.
- 5) Приемка и раскладка принятого товара.
- 6) Наклейка ярлычков на товар.
- 7) Участие в инвентаризации.
- 8) Контроль сроков реализации товара.
- 9) Обслуживание покупателей на кассе и проведение кассовых документов

Согласно должностной инструкции администратор:

- 1) Реализует работу по действенному и культурному обслуживанию клиентов, формированию для них комфортных условий.
- 2) Обеспечивает мониторинг за неприкосновенностью материальных ценностей.

4 Приемка товаров по количеству и качеству

При получении заказанной продукции в магазине «Адамас» мной проводилась ее приемка.

Это процесс, который состоит из таких этапов:

- проверка качества, количества и укомплектованности приобретенных товаров;
- заполнение нужных подтверждающих документов;
- принятие продукции на учет.

Все действия по перепроверке закупки проводятся опытными работниками, на которых возлагается материальная ответственность.

Они должны обладать законодательной базой относительно сроков и правил принятия изделия, разобраться в параметрах качества и количественной оценке товара, уметь грамотно составлять необходимую документацию.

Если процедура приемки по качеству и укомплектованности устроена небрежно или с нарушениями, то шансы потребовать аргументированные претензии автотранспортным фирмам или производителям стремительно сокращаются.

Получая груз, компетентное лицо обязано удостовериться, что классификации товара (цена, количество, наименование), указанные в накладных документах, соотносятся действительному состоянию вещей. К грузу по договору поставки могут прилагаться такие бумаги: Накладная товарная. Применяется для составления интеграции продукции сторонним фирмам. Один ее экземпляр остается у производителя, другой – передается клиенту для принятия на учет.

6 Обслуживание покупателей

Во время прохождения практики в «Адамас» я принимал участие в организации основных и дополнительных услуг. Рассмотрю основные положения.

Основная услуга, которую оказывает розничная торговля — это реализация товаров в магазинах различных типов, а также вне магазина.

Повышение культуры обслуживания покупателей во многом связано с расширением ассортимента дополнительных услуг, оказываемых им. Перечень таких услуг зависит от специализации магазина, места его расположения, торговой площади и др.

8 Изучить порядок и правила организации работы кассира в магазине

Во время прохождения практики в магазине «Адамас» принимал участие в работе с ККТ. Проанализируем главные положения.

Активные кассовые аппараты, способны осуществлять самостоятельную работу по накоплению и трансляции полученных сведений. Такие кассы состоят из компьютера и связанной с ним специализированной программы. Также к ним присоединяются всевозможные приспособления — монитор для кассира, сканер банковских карт, устройство для перепроверки банкнот, мобильный сканер штрих-кодов.

9 Ознакомиться с организацией коммерческой службы торговой организации

Во время прохождения практики в «Адамас» я принимал участие в работе с поставщиками. Рассмотрим основные положения.

Договор поставки – это соглашение, по которому поставщик-продавец обязуется на оговоренных условиях поставить покупателю товар или продукцию. Сторонами сделки всегда являются субъекты коммерческой деятельности (ИП или ООО) или некоммерческие организации (НКО), если такое соглашение не противоречит их уставу.

Договора поставки нельзя заключать с физическими лицами, которые будут использовать товар для бытовых нужд. В спорных ситуациях документ служит доказательным аргументом, поэтому требует внимательной проработки. Если не получается составить договор собственными силами, поручите работу специалистам. Они составят соглашение по всем правилам и учтут ваши интересы.

10 Ознакомиться с порядком заключения хозяйственных договоров

Рассмотрим порядок заключения договоров купли-продажи в магазине «Адамас».

Условия, которые должны присутствовать в тексте соглашения:

- предмет договора;
- срок исполнения обязательств;
- цена;
- количество и качество;
- ассортимент;
- гарантийный срок;
- ответственность за невыполнение условий договора и т.д.

11 Ознакомиться с организацией складирования товаров предприятия

Во время прохождения практики в «Адамас» я принимал участие в организации работы склада. Рассмотрим основные положения.

При хранении товара вы должны строго учитывать физико-химические свойства товаров, правила товарного соседства, сроки реализации, очередность поступления, систему материальной ответственности. Операции по хранению товаров включают в себя правильное размещение товара на хранение, укладку в нужных местах, создание требуемого режима, наблюдение и текущий уход в процессе хранения.

12 Ознакомиться с видами контроля в торговой организации

Во время прохождения практики в «Адамас» я принимал участие в составлении акта об установленном расхождении по количеству и качеству. Рассмотрим основные положения.

Чтобы избежать ошибок в ходе проведения приемки и минимизировать вероятность возникновения конфликтов с поставщиком, результаты проведенного осмотра товара стоит фиксировать документально. Для этого можно использовать следующие документы:

Акт о приемке товаров, составленный по форме № ТОРГ-1 (утверждена постановлением Госкомстата РФ от 25.12.1998 № 132).

Акт о приемке материалов, составленный по форме М-7 (утверждена постановлением Госкомстата РФ от 30.10.1997 № 71а). Заполнение этой формы целесообразно осуществлять и в том случае, если товар, поставленный по заключенному договору, является некачественным или при проверке его количества была обнаружена недостача.

Заключение

Главная цель раскладки товаров конкретным способом – это не формирование впечатляющей картинки, а администрирование поведением и стремлениями потенциальных клиентов.

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) Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли М.: Дашков и К°, 2020. — 692 с.
- 4) Дубцов Г.Г. Товароведение продовольственных товаров: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / Г.Г. Дубцов. — 4-е изд., стер. — М.: Издательский центр «Академия», 2022. — 336 с.
- 5) Красина Ф.А. Управление персоналом: Учебное пособие. — Томск: Томский межвузовский центр дистанционного образования, 2014. — 177 с.
- 6) Минько Э. В., Минько А. Э. Основы коммерции: Учебное пособие/ Э.В. Минько, А.Э. Минько- 2-е изд. Стандарт третьего поколения. — СПб., 2021. — 336 с.
- 7) Памбухчиянц О. В. Технология розничной торговли: Учебник / О. В. Памбухчиянц. — 9 е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 288 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/334540>