

АННОТАЦИЯ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

Наименование практики

Производственная преддипломная практика

Наименование ОПОП ВО

38.03.06 Торговое дело. Интернет-маркетинг и электронная торговля

Цели и задачи практики

Целями производственной преддипломной практики являются:

- развитие профессиональных компетенций в области торгово-технологической и проектной деятельности, приобретенных обучающимися при освоении основной профессиональной образовательной программы в области маркетинга в торговой деятельности на основе изучения опыта работы по разработке и реализации рекомендаций в области совершенствования отдельных элементов комплекса маркетинга, маркетинговой деятельности предприятия; исследования потребительских предпочтений и оценке конкурентоспособности предприятия;
- выполнение бакалаврской работы.

Задачами производственной преддипломной практики являются:

- сбор и систематизация материала для бакалаврской работы;
- реализация умений и навыков принятия управленческих решений в отношении отдельных элементов комплекса маркетинга предприятия;
- анализ внешних и внутренних факторов маркетинговой среды предприятия;
- ознакомление с правовыми, нормативными, организационно-распорядительными документами, внутренними стандартами и другими документами в области маркетинговой и рыночной деятельности, которыми руководствуется предприятие;
- развитие профессиональных навыков в области маркетинга в торговой деятельности, необходимых для формирования востребованного рынком труда специалиста;
- проверка готовности обучающегося к самостоятельной профессиональной деятельности в области маркетинга в торговой деятельности.

Вид практики, способы и формы её проведения

Вид практики: производственная (преддипломная)

Тип практики: производственная преддипломная

Способ проведения практики: стационарная и выездная

Форма проведения практики: дискретно по видам практик

Объём практики и её продолжительность

Объём практики в зачетных единицах с указанием семестра и продолжительности практики по всем видам обучения, приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Трудоёмкость практики

Название ОПОП ВО	Форма обучения	Часть УП	Семестр/ курс	Трудоёмкость (з.е.)	Продолжительность практики
------------------	----------------	----------	---------------	---------------------	----------------------------

38.03.06 Торговое дело. Интернет-маркетинг и электронная торговля	ОФО	Бл2.В2.П.3	8	9	6 (неделя)
---	-----	------------	---	---	------------

Результаты освоения практики

Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесённых с планируемыми результатами освоения ОПОП ВО (выпускник, освоивший программу, должен обладать ...):

Название ОПОП ВО, сокращенное	Код компетенции	Формулировка компетенции	Планируемые результаты обучения	
38.03.06 «Торговое дело» (Б-ТД)	ПК-1	Способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству	Умения:	формировать ассортимент, оценивать качество, учитывать формирующие и регулировать сохраняющие товары факторы, получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов; разрабатывать стратегии и программы по управлению качеством товаров и услуг
			Навыки:	владения работой с товарами разного назначения, а также с нормативными и техническими документами по оценке и подтверждению соответствия обязательным требованиям
	ПК-2	Способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	Умения:	ориентироваться в вопросах управления предприятием, его материальными ресурсами, финансами, персоналом - проводить учет товаров и материальных ценностей: осуществлять учет, контроль и анализ затрат в торгово-технологических процессах
			Навыки:	владения методами получения и анализа информации для оценки торгово-технологических процессов и ресурсов на предприятии процедурами инвентаризации, методами контроля за соблюдением правил и сроков хранения товарно-материальных ценностей
	ПК-3	Готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую	Умения:	выявлять, формировать и удовлетворять потребности, применять средства и методы маркетинга, анализировать маркетинговую среду организации и конъюнктуру рынка

	информацию, конъюнктуру товарного рынка	Навыки:	владения методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; умением проводить маркетинговые исследования
ПК-4	Способность идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации	Умения:	применять методы товароведения для выявления некачественной, фальсифицированной и контрафактной продукции
		Навыки:	владения методами идентификации и оценки качества при диагностики дефектов, выявления опасной, некачественной, фальсифицированной и контрафактной продукции
ПК-5	Способность управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами	Умения:	анализировать оптимальность организационно-управленческой структуры предприятия с учетом сферы его деятельности
		Навыки:	разработки предложений по совершенствованию организационно-управленческой структуры предприятия
ПК-6	Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	Умения:	организовывать переговорный процесс в том числе с использованием современных средств коммуникации
		Навыки:	вести деловые переговоры с целью решения профессиональных задач
ПК-7	Способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	Знания:	основ торгового маркетинга, функций подразделений, отвечающих за продажу товаров
		Умения:	соблюдать действующее законодательство и требования нормативных документов при организации продажи товаров
ПК-8	Готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	Умения:	применять требования нормативных-документов при оценке качества торгового обслуживания
		Навыки:	владения методами оценки качества торгового обслуживания
ПК-9	Готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	Умения:	осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты
		Навыки:	владения аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой, товароведной, маркетинговой, логистической и рекламной деятельности на предприятиях
ПК-12	Способность разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-	Умения:	разрабатывать и экономически обосновывать проекты в областях профессиональной деятельности

	технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий	Навыки:	владения информационными технологиями с целью проектирования профессиональной деятельности; методами обоснования экономической эффективности проектов сфере профессиональной деятельности
ПК-13	Готовность участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	Умения:	планировать и организовывать процесс реализации бизнес-проектов, оценивать предварительные и итоговые результаты; взаимодействовать с партнерами в процессе реализации проектов профессиональной деятельности
		Навыки:	владения профессиональными качествами для реализации проектов в области профессиональной деятельности
ПК-14	Способность прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность	Умения:	применять статистические методы оценки и прогнозирования коммерческой, маркетинговой, логистической, товароведной и рекламной деятельности; оценивать и анализировать финансовые возможности предприятий; осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты; собирать, анализировать и интерпретировать финансовую, экономическую, маркетинговую информацию, содержащуюся в отчетности предприятий и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений; прогнозировать бизнес-процессы, оценивать их текущую и перспективную эффективность
		Навыки:	аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой, товароведной, маркетинговой, логистической и рекламной деятельности на предприятиях; владеть методами анализа и интерпретации финансовой, экономической, маркетинговой информации для оценки состояния и прогноза развития бизнес-процессов
ПК-15	Готовность участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать	Умения:	выбирать логистические цепи и схемы; управлять логистическими процессами компании; координировать взаимодействие всех участников доставки; определять взаимосвязь логической инфраструктуры товарного рынка и рынка транспортных услуг.

		оптимальные логистические системы	Навыки:	владения методами и критериями оценки логистических систем; процедурами формирования логистических цепей
--	--	-----------------------------------	---------	--

Содержание практики

Индивидуальное задание на производственную преддипломную практику определяется с учетом выбранной темы выпускной квалификационной работы, конкретных задач практики, специфики деятельности предприятия (учреждения, организации, подразделения), в которых проходят студенты практику.

№	Этап практики	Виды работ на практике, включая контактную и иные формы
1	Организационный этап.	Организационное собрание. Контактная работа с руководителем практики от университета, согласование индивидуального задания на практику.
2	Подготовительный этап: - прибытие студента на место практики. - представление студента руководителю практики от предприятия от предприятия	Вводный инструктаж по технике безопасности. Индивидуальная работа с руководителями практики от предприятия и университета. Экскурсия по предприятию. Знакомство с руководителями и специалистами. Определение рабочего места, распорядка дня и служебных обязанностей студента-практиканта.
3	Выполнение программы практики	Сбор, обработка и систематизация фактического материала согласно Индивидуального задания на практику. Подготовка отчета о практике. Индивидуальная работа с руководителем практики от предприятия и университета
4	Заключительный этап: - завершение программы практики; - оформление необходимых документов; - отбытие студента с места практики; - завершение работы над отчетом по практике	Оформление отчета по практике. Индивидуальная работа с руководителем практики от предприятия и университета. Защита отчета по практике

Составители(ль)

Кметь Е.Б., кандидат экономических наук, доцент, Кафедра маркетинга и торговли, Elena.Kmet@vvsu.ru

Юрченко Н.А., доцент, Кафедра маркетинга и торговли, Natalya.Yurchenko@vvsu.ru