

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ И БИЗНЕСА
КАФЕДРА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ И МАРКЕТИНГА

СОГЛАСОВАНО

на заседании Учебно-методической комиссии
института
Протокол № _____ от «_____» _____ 20__ г.

УТВЕРЖДАЮ

И.о. директора
_____/ К.Е.Гришин
«_____» _____ 20__ г.

ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

**ПРАКТИКА ПО ПОЛУЧЕНИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УМЕНИЙ И ОПЫТА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
(ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ)**

Уровень высшего образования:
бакалавриат

Направление подготовки
38.03.06 Торговое дело

Профиль подготовки
Коммерция

Форма обучения
очная, заочная

Для приема: 2018 г.

Уфа – 2018 г.

Составитель: Мусин У.Р., к.э.н., доцент кафедры управления проектами и маркетинга

Программа утверждено ученым советом факультета / института: протокол № 13 от «22» июня 2018 г.

И.о. директор _____



К.Е. Гришин

Дополнения и изменения, внесенные в программу практики, утверждены на заседании ученого совета института экономики, финансов и бизнеса,

протокол № 10 от «25» июня 2021 г.

Директор _____



К.Е. Гришин

Дополнения и изменения, внесенные в программу практики, утверждены на заседании ученого совета факультета / института:

протокол № ____ от « ____ » _____ 201 _ г.

Директор _____

/ Ф.И.О./

Дополнения и изменения, внесенные программу практики, утверждены на заседании ученого совета факультета / института:

протокол № ____ от « ____ » _____ 201 _ г.

Директор _____

/ Ф.И.О./

Дополнения и изменения, внесенные в программу практики, утверждены на заседании ученого совета факультета / института:

протокол № ____ от « ____ » _____ 201 _ г.

Директор _____

/ Ф.И.О./

СОДЕРЖАНИЕ

1.	Вид и тип практики, способ, формы, место и организация ее проведения	4
2.	Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	4
3.	Место практики в структуре образовательной программы	8
4.	Объем практики	9
5.	Содержание практики	9
6.	Форма отчетности по практике	10
7.	Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике	10
8.	Перечень учебной литературы и ресурсов сети «Интернет», необходимых для проведения практики	34
9.	Перечень информационных технологий, используемых при проведении практики, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)	35
10.	Описание материально-технической базы, необходимой для проведения практики	36

1. Вид и тип практики, способ, формы, место и организация ее проведения

1.1. Вид практики:

Производственная практика - практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности студентами, обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело».

Тип практики:

Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности.

1.2. Способы проведения практики:

стационарная, выездная

1.3. Практика проводится дискретно по видам практики

по видам практик – путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени для проведения каждого вида (совокупности видов) практики;

1.4. Место проведения практики.

Организация проведения практики, предусмотренной настоящей программой, осуществляется БашГУ на основе договоров с профильными организациями, деятельность которых соответствует профессиональным компетенциям, осваиваемым в рамках образовательной программы.

Практика может быть проведена непосредственно в учебных и иных подразделениях БашГУ.

Студенты, совмещающие обучение с трудовой деятельностью, вправе проходить производственную практику по месту трудовой деятельности в случаях, если профессиональная деятельность, осуществляемая ими, соответствует требованиям к содержанию практики.

1.5. Руководство практикой.

Для руководства практикой, проводимой в БашГУ, назначается руководитель (руководители) практики от университета из числа лиц, относящихся к профессорско-преподавательскому составу БашГУ.

Для руководства практикой, проводимой в профильной организации, назначаются руководитель (руководители) практики из числа лиц, относящихся к профессорско-преподавательскому составу БашГУ, и руководитель (руководители) практики из числа работников профильной организации.

1.6. Организация проведения практики.

Направление на практику оформляется приказом БашГУ с указанием вида/или типа, срока, места прохождения практики, а также данных о руководителях практики из числа лиц, относящихся к профессорско-преподавательскому составу БашГУ.

2. Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

2.1. Основной целью производственной практики является:

- закрепление теоретических и практических знаний, полученных студентами в процессе обучения, приобретение практических профессиональных навыков и компетенций в организации, управлении и проектировании процессов в области коммерческой деятельности, торговой рекламы, логистики в торговле, материально-технического снабжения и сбыта, торгово-посреднической деятельности, мерчендайзинга и совершенствовании торгово-технологических процессов.

2.2. Основными задачами производственной практики обучающихся являются:

- закрепление теоретических знаний, полученных в процессе изучения торгово-экономических и управленческих дисциплин;

- ознакомление с особенностями функционирования торгового предприятия в условиях реальной экономики;

- закрепление навыков работы с годовыми отчетами, производственно-финансовыми и перспективными планами, а также первичными учетными документами при анализе

торгово-экономической деятельности предприятия и его подразделений, оценке уровня организации торговли, труда и управления;

- участие в подготовке управленческих решений по планированию, накоплению, распределению и использованию всех видов ресурсов, необходимых для деятельности предприятия;
- организация коммуникаций как внутри группы (коллектива), так и вовне, выявлять заинтересованных лиц, готовить переговоры и принимать в них участие;
- проектирование, разработка и реализация информационного и технологического обеспечения коммерческой деятельности;
- разработка бизнес-проекта, направленного на совершенствование деятельности торгового предприятия;
- расчет затрат по внедрению инноваций и определения экономического эффекта;
- разработка предложений и рекомендаций по совершенствованию торгово-экономической и проектной деятельности в организации.

2.3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате прохождения практики:

Код компетенции по ФГОС	Формируемые компетенции	Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики
ОК-2	Способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах.	<p>Знать: основные понятия, категории и инструменты экономической теории и прикладных экономических дисциплин</p> <p>Уметь: выявлять проблемы экономического характера на основе результатов анализа конкретных ситуаций, предлагать способы их решения и оценивать ожидаемые результаты</p> <p>Владеть: навыками применения основ экономической теории при анализе показателей, характеризующих деятельность фирмы</p>
ОК-6	Способность использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности.	<p>Знать: основы правовой системы России; основные отрасли российского права; общую характеристику отраслей российского права; основные источники действующего российского законодательства; виды правовых норм; формы реализации права;</p> <p>- основные источники действующего российского законодательства; федеральное (централизованное), региональное и локальное (законодательство) регулирование сферы торговли.</p> <p>Уметь: ориентироваться в правовой системе России; осуществлять поиск нормативных и правовых документов, грамотно разъяснять, обосновывать и анализировать нормативно-правовую базу по вопросам связанным с реализацией своей профессиональной деятельности;</p> <p>- анализировать, толковать, разъяснять и применять нормативно-правовые документы, регулирующие хозяйственные правоотношения в коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической деятельности.</p> <p>Владеть: навыками правового мониторинга правоприменительной деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления, направленными на реализацию своей профессиональной деятельности, в том числе на защиту интересов субъектов предпринимательской деятельности;</p> <p>- навыками поиска, анализа, толкования и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности.</p>
ОК-9	Владение культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения.	<p>Знать: - основы целеполагания и бизнес-планирования в коммерческой деятельности предприятия.</p> <p>Уметь: - аргументированно и грамотно излагать собственную точку зрения относительно различных аспектов социально-экономических процессов.</p> <p>Владеть: - навыками обработки и оценки информации, необходимой для проведения маркетингового исследования;</p> <p>- навыками разработки бизнес-плана торговой организации.</p>

ОПК-4	Способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); с способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией.	<p>Знать: современные подходы к типологизации потребностей, факторы потребительского поведения, модели потребительского поведения, особенности процесса принятия решения о покупке.</p> <p>Уметь: - проводить анализ факторов потребительского поведения, различать типы потребительского поведения;</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической); - использовать для решения коммуникативных задач современные технические средства: облачные и мобильные информационные технологии. <p>Владеть: - навыками анализа рынка и выделения целевого сегмента потребителей, исследования особенностей потребительского поведения целевого сегмента;</p> <ul style="list-style-type: none"> - основными методами, способами и средствами получения, хранения и переработки информации.
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.	<p>Знать: - особенности управления ассортиментной политикой предприятия;</p> <ul style="list-style-type: none"> - методы анализа товарного портфеля предприятия; - факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров; - нормативную и техническую документацию по приёмке товаров; - инструменты диагностирования дефектов продукции и их устранения. <p>Уметь: - осуществлять коммерческие связи с поставщиками и потребителями продукции;</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять показатели ассортимента и качества товаров; - проводить приемку товаров по количеству, качеству и комплектности; - формировать оптимальный товарный ассортимент; - разрабатывать маркетинговые товарные стратегии предприятия; - разрабатывать политику обеспечения качества товаров с использованием международных стандартов серии ИСО 9000; - проводить экономическую оценку эффективности ассортимента. <p>Владеть: - методами и средствами определения показателей ассортимента и качества товаров;</p> <ul style="list-style-type: none"> - техникой учета товаров по количеству и качеству; - навыками принятия решения в области разработки и выбора тактических маркетинговых решений в области товарной политики; - навыками оценки конкурентоспособности товара.
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.	<p>Знать: - основы организации коммерческой деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> - теоретические основы управления ассортиментом, товарными запасами и торгово-технологическими процессами в торговом предприятии; - специфику управления затратами в принятии определенных управленческих решений. <p>Уметь: - организовывать логистические процессы на складе, управлять ими, выбирать поставщиков товаров и логистических посредников;</p> <ul style="list-style-type: none"> - принимать решения по выбору оптимальных логистических схем. <p>Владеть: - навыками формирования информации об активах, обязательствах, хозяйственных процессах и финансовых результатах.</p>
ПК-6	Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.	<p>Знать: - основные нормы и правила ведения переговоров;</p> <ul style="list-style-type: none"> - технологии введения переговоров и заключения договоров; - основные принципы, функции и инструменты мерчандайзинга. <p>Уметь: - организовывать проектную работу в рамках организации;</p> <ul style="list-style-type: none"> - нести ответственность за своевременную передачу информации по проекту своей команде, руководству, заинтересованным лицам; - организовать и поддерживать связи с партнерами при реализации совместных проектов, направленных на стратегическое развитие организации;

		<ul style="list-style-type: none"> - моделировать поведение потребителя при выборе места покупки и предпосылки для посещения магазина. Владеть: - навыками аргументированного изложения собственной точки зрения; - навыками составления договоров и заключения различных сделок с участниками хозяйственных и иных предпринимательских правоотношений в части защиты прав потребителей; - технологией мерчандайзинга по формированию поведения посетителя торгового предприятия на отдельных этапах принятия решения о покупке; - навыками оценки финансовых и организационно-технологических условий сотрудничества по договору франчайзинга.
ПК-7	Способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.	<p>Знать: - источники финансирования закупок и инвестирования развития материально-технологической базы коммерческих предприятий;</p> <ul style="list-style-type: none"> - системы учета затрат; - порядок ведения биржевых торгов; - порядок и регламент таможенных процедур; - методики расчета показателей эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; - основы логистической деятельности предприятия. <p>Уметь: - применять методы управления закупками на предприятии;</p> <ul style="list-style-type: none"> - разрабатывать программы финансового оздоровления организации и оценивать их эффективность; - анализировать причины отклонений фактических результатов от плановых; рассчитывать себестоимость продукции. <p>Владеть: - навыками разработки и экономического обоснования бизнес-плана организации;</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами управления товарными запасами торговой организации, организации товароснабжения, выбора рациональных логистических цепей и схем товародвижения, управления логистическим обслуживанием покупателей, опытом работы с действующими нормативными документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности.
ПК-13	Готовность участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной).	<p>Знать: цели, принципы, функции, сферы применения, объекты, средства и методы маркетинга, логистики, маркетинговую среду и ее анализ, маркетинговые исследования, организацию деятельности маркетинговых и логистических служб.</p> <p>Уметь: -выявлять, формировать и удовлетворять потребности, применять средства и методы маркетинга, анализировать маркетинговую среду организации и конъюнктуру рынка;</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять методы сбора, хранения, обработки и анализа информации для организации и управления коммерческой, маркетинговой, логистической, товароведной и рекламной деятельностью. <p>Владеть: - методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации;</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками проведения маркетинговых исследований; - методами и критериями оценки логистических систем; - методами и средствами организации, анализа, контроля за осуществлением логистических процессов.
ПК-14	Способность прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность	<p>Знать: - методы оценки и прогнозирования коммерческой, маркетинговой, товароведной, логистической и рекламной деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> - основы методологии бизнес-планирования. <p>Уметь: - находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес-идею;</p> <ul style="list-style-type: none"> - собирать, анализировать и интерпретировать финансовую, экономическую, маркетинговую информацию, содержащуюся в отчетности предприятий и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений;

		<ul style="list-style-type: none"> - прогнозировать бизнес-процессы, оценивать их текущую и перспективную эффективность; - разрабатывать бизнес-план проекта в целях обеспечения согласованности выполнения проекта всеми участниками. <p>Владеть: - методикой планирования предпринимательской деятельности и практическими навыками разработки бизнес-планов организации.</p>
--	--	--

3. Место практики в структуре образовательной программы

Практика проводится в соответствии с календарным учебным графиком и ориентирована на закрепление изученных и осваиваемых дисциплин (модулей), а также, если это необходимо, подготавливает изучение последующих дисциплин (модулей) в соответствии с нижеприведенной таблицей.

Индекс и наименование предшествующей, текущей дисциплины (модуля)	Индекс и наименование последующей дисциплины (модуля)
Б1.Б.04 Правоведение Б1.Б.06 Информатика Б1.Б.09 Социология Б1.Б.10 Психология Б1.Б.13 Экономическая теория Б1.Б.15 Правовое обеспечение экономических и организационно-управленческих отношений Б1.Б.16 Основы статистики Б1.Б.19 Торговое дело Б1.Б.20 Национальная экономика Б1.Б.21 Учёт и анализ Б1.Б.22 Основы маркетинга Б1.Б.24 Теоретические основы товароведения Б1.Б.25 Рекламная деятельность Б1.Б.26 Логистика Б1.Б.27 Экономика организации Б1.Б.28 Информационные системы в торговом деле Б1.В.1.01 Введение в профессию Б1.В.1.02 Экономика Башкортостана Б1.В.1.03 Организационно-управленческий менеджмент Б1.В.1.04 Деловое общение Б1.В.1.05 Товароведение потребительских товаров Б1.В.1.06 Экологический менеджмент Б1.В.1.08 Коммерческая деятельность Б1.В.1.11 Бизнес-планирование Б1.В.1.12 Организация, технология и проектирование предприятий Б1.В.1.13 Управление капиталом Б1.В.1.14 Управление ассортиментом торговой организации Б1.В.1.15 Ценообразование Б1.В.1.16 Транспортное обеспечение в коммерческой деятельности Б1.В.1.17 Управление качеством Б1.В.1.18 Управление бизнес-проектами Б1.В.1.19 Страхование Б1.В.1.20 Электронная коммерция Б1.В.1.ДВ.01.01 Документальное обеспечение коммерческих сделок	Б2.В.05(Пд) Преддипломная практика Б3.Б.01(Д) Подготовка и защита выпускной квалификационной работы

Б1.В.1.ДВ.01.02 Деловая корреспонденция и деловая документация Б1.В.1.ДВ.02.01 Правовое регулирование в торговой деятельности Б1.В.1.ДВ.02.02 Защита прав потребителей Б1.В.1.ДВ.03.01 Поведение потребителей и сегментирование рынка Б1.В.1.ДВ.03.02 Конъюнктура товарного рынка Б1.В.1.ДВ.04.01 Управление изменениями Б1.В.1.ДВ.04.02 Инновационный менеджмент Б1.В.1.ДВ.05.01 Мерчандайзинг Б1.В.1.ДВ.05.02 Франчайзинг в торговой деятельности Б1.В.1.ДВ.07.01 Налоги и налогообложение Б1.В.1.ДВ.07.02 Налоговый учет и отчетность Б1.В.1.ДВ.08.01 Биржевое дело Б1.В.1.ДВ.08.02 Таможенное дело Б1.В.1.ДВ.09.01 Управление затратами Б1.В.1.ДВ.09.02 Контроллинг Б1.В.1.ДВ.10.01 Иностраный язык для профессиональной деятельности Б1.В.1.ДВ.10.02 Деловая корреспонденция на иностранном языке Б1.В.1.ДВ.11.01 Иностраный язык для профессиональной коммуникации Б1.В.1.ДВ.11.02 Культура делового общения на иностранном языке Б2.В.01(У) Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности Б2.В.02(П) Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (информационно-аналитическая) Б2.В.03(П) Технологическая практика	
--	--

4. Объем практики

Учебным планом по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело предусмотрено проведение практики: общей трудоемкостью 3 зачетные единицы (108 академических часов). В том числе: в форме контактной работы 20 часов, в форме самостоятельной работы 88 часов. Для заочной формы обучения 3 зачетные единицы (108 часов). В том числе: в форме контактной работы 1 час, в форме самостоятельной работы 103 часа.

5. Содержание практики

№	Разделы (этапы) практики	Виды и содержание работ, в т.ч. самостоятельная работа обучающегося	Форма текущего контроля и промежуточная аттестация
1.	Подготовительный этап.	Ознакомительная лекция. Инструктаж по технике безопасности. Оформление типового договора. Оформление индивидуального задания. Составление графика (плана) проведения практики. Первичный инструктаж на рабочем месте.	Запись в дневнике практики.
2.	Основной этап.	Выполнение возложенных на практиканта функциональных обязанностей.	Запись в дневнике практики.

		Сбор, обработка и систематизация полученного фактического материала. Анализ полученной информации. Ведение дневника практики.	Отчет по практике.
3.	Заключительный этап.	Подготовка отчета по практике. Консультации с руководителем практики от предприятия (организации), получение отзыва-характеристики. Оформление отчета по практике.	Дневник практики. Отчет по практике.
	ИТОГО	Защита отчета по практике.	Дифференцированный зачет с оценкой

6. Форма отчетности по практике

Указываются требования к содержанию и оформлению отчета, когда и как проводится защита, указываются формы контроля – дифференцированный зачет с оценкой (Положение о практике студентов, Приказ от 20.12.2016 №1508 "Об утверждении Положения о практике студентов по образовательным программам высшего образования).

В качестве основной формы и вида отчетности для всех форм обучения студентов устанавливается отчет по практике. По окончании практики студент в семидневный срок сдает корректно, полно и аккуратно заполненный отчет по практике руководителю практики от соответствующей кафедры.

Промежуточная аттестация по итогам практики может включать защиту отчета в зависимости от требований образовательного стандарта по направлению подготовки (специальности).

Итоговой формой контроля знаний, умений и навыков по практике является дифференцированный зачет с оценкой.

Зачет по практике служит для оценки работы студента в течение всего периода прохождения практики и призван выявить уровень, прочность и систематичность полученных им теоретических и практических знаний, приобретения профессиональных умений и навыков, умение синтезировать полученные знания и применять их в решении практических задач. Вопросы предполагают контроль общих методических знаний и умений, способность студентов проиллюстрировать их примерами, индивидуальными материалами, составленными студентами в течение практики.

По итогам дифференцированного зачета выставляется оценка «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Случаи невыполнения программы практики, получения неудовлетворительной оценки при защите отчета, а также непрохождения практики признаются академической задолженностью.

Академическая задолженность подлежит ликвидации в установленные деканатом (дирекцией) срок.

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике

7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.

Код компетенции	Наименование компетенции	Этапы формирования компетенции
Общекультурные компетенции		

ОК-2	Способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах.	<p>Знать: основные понятия, категории и инструменты экономической теории и прикладных экономических дисциплин</p> <p>Уметь: выявлять проблемы экономического характера на основе результатов анализа конкретных ситуаций, предлагать способы их решения и оценивать ожидаемые результаты</p> <p>Владеть: навыками применения основ экономической теории при анализе показателей, характеризующих деятельность фирмы.</p>
ОК-6	Способность использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности.	<p>Знать: основы правовой системы России; основные отрасли российского права; общую характеристику отраслей российского права; основные источники действующего российского законодательства; виды правовых норм; формы реализации права;</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные источники действующего российского законодательства; федеральное (централизованное), региональное и локальное (законодательство) регулирование сферы торговли. <p>Уметь: ориентироваться в правовой системе России; осуществлять поиск нормативных и правовых документов, грамотно разъяснять, обосновывать и анализировать нормативно-правовую базу по вопросам связанным с реализацией своей профессиональной деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать, толковать, разъяснять и применять нормативно-правовые документы, регулирующие хозяйственные правоотношения в коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической деятельности. <p>Владеть: навыками правового мониторинга правоприменительной деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления, направленными на реализацию своей профессиональной деятельности, в том числе на защиту интересов субъектов предпринимательской деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками поиска, анализа, толкования и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности.
ОК-9	Владение культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения.	<p>Знать: - основы целеполагания и бизнес-планирования в коммерческой деятельности предприятия.</p> <p>Уметь: - аргументированно и грамотно излагать собственную точку зрения относительно различных аспектов социально-экономических процессов.</p> <p>Владеть: - навыками обработки и оценки информации, необходимой для проведения маркетингового исследования;</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками разработки бизнес-плана торговой организации.
Общепрофессиональные компетенции		
ОПК-4	Способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способность применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером	<p>Знать: современные подходы к типологизации потребностей, факторы потребительского поведения, модели потребительского поведения, особенности процесса принятия решения о покупке.</p> <p>Уметь: - проводить анализ факторов потребительского поведения, различать типы потребительского поведения;</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической);

	как со средством управления информацией.	<ul style="list-style-type: none"> - использовать для решения коммуникативных задач современные технические средства: облачные и мобильные информационные технологии. Владеть: - навыками анализа рынка и выделения целевого сегмента потребителей, исследования особенностей потребительского поведения целевого сегмента; - основными методами, способами и средствами получения, хранения и переработки информации.
Профессиональные компетенции		
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.	<p>Знать: - особенности управления ассортиментной политикой предприятия;</p> <ul style="list-style-type: none"> - методы анализа товарного портфеля предприятия; - факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров; - нормативную и техническую документацию по приёмке товаров; - инструменты диагностирования дефектов продукции и их устранения. <p>Уметь: - осуществлять коммерческие связи с поставщиками и потребителями продукции;</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять показатели ассортимента и качества товаров; - проводить приемку товаров по количеству, качеству и комплектности; - формировать оптимальный товарный ассортимент; - разрабатывать маркетинговые товарные стратегии предприятия; - разрабатывать политику обеспечения качества товаров с использованием международных стандартов серии ИСО 9000; - проводить экономическую оценку эффективности ассортимента. <p>Владеть: - методами и средствами определения показателей ассортимента и качества товаров;</p> <ul style="list-style-type: none"> - техникой учета товаров по количеству и качеству; - навыками принятия решения в области разработки и выбора тактических маркетинговых решений в области товарной политики; - навыками оценки конкурентоспособности товара.
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.	<p>Знать: - основы организации коммерческой деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> - теоретические основы управления ассортиментом, товарными запасами и торгово-технологическими процессами в торговом предприятии; - специфику управления затратами в принятии определенных управленческих решений. <p>Уметь: - организовывать логистические процессы на складе, управлять ими, выбирать поставщиков товаров и логистических посредников;</p> <ul style="list-style-type: none"> - принимать решения по выбору оптимальных логистических схем. <p>Владеть: - навыками формирования информации об активах, обязательствах, хозяйственных процессах и финансовых результатах.</p>
ПК-6	Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.	<p>Знать: - основные нормы и правила ведения переговоров;</p> <ul style="list-style-type: none"> - технологии введения переговоров и заключения договоров; - основные принципы, функции и инструменты мерчандайзинга. <p>Уметь: - организовывать проектную работу в рамках организации;</p>

		<ul style="list-style-type: none"> - нести ответственность за своевременную передачу информации по проекту своей команде, руководству, заинтересованным лицам; - организовать и поддерживать связи с партнерами при реализации совместных проектов, направленных на стратегическое развитие организации; - моделировать поведение потребителя при выборе места покупки и предпосылки для посещения магазина. <p>Владеть: - навыками аргументированного изложения собственной точки зрения;</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками составления договоров и заключения различных сделок с участниками хозяйственных и иных предпринимательских правоотношений в части защиты прав потребителей; - технологией мерчандайзинга по формированию поведения посетителя торгового предприятия на отдельных этапах принятия решения о покупке; - навыками оценки финансовых и организационно-технологических условий сотрудничества по договору франчайзинга.
ПК-7	Способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.	<p>Знать: - источники финансирования закупок и инвестирования развития материально-технологической базы коммерческих предприятий;</p> <ul style="list-style-type: none"> - системы учета затрат; - порядок ведения биржевых торгов; - порядок и регламент таможенных процедур; - методики расчета показателей эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; - основы логистической деятельности предприятия. <p>Уметь: - применять методы управления закупками на предприятии;</p> <ul style="list-style-type: none"> - разрабатывать программы финансового оздоровления организации и оценивать их эффективность; - анализировать причины отклонений фактических результатов от плановых; рассчитывать себестоимость продукции. <p>Владеть: - навыками разработки и экономического обоснования бизнес-плана организации;</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами управления товарными запасами торговой организации, организации товароснабжения, выбора рациональных логистических цепей и схем товародвижения, управления логистическим обслуживанием покупателей, опытом работы с действующими нормативными документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности.
ПК-13	Готовность участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной).	<p>Знать: цели, принципы, функции, сферы применения, объекты, средства и методы маркетинга, логистики, маркетинговую среду и ее анализ, маркетинговые исследования, организацию деятельности маркетинговых и логистических служб.</p> <p>Уметь: - выявлять, формировать и удовлетворять потребности, применять средства и методы маркетинга, анализировать маркетинговую среду организации и конъюнктуру рынка;</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять методы сбора, хранения, обработки и анализа информации для организации и управления коммерческой, маркетинговой, логистической, товароведной и рекламной деятельностью. <p>Владеть: - методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации;</p>

		<ul style="list-style-type: none"> - навыками проведения маркетинговых исследований; - методами и критериями оценки логистических систем; - методами и средствами организации, анализа, контроля за осуществлением логистических процессов.
ПК-14	Способность прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность	<p>Знать: - методы оценки и прогнозирования коммерческой, маркетинговой, товароведной, логистической и рекламной деятельности;</p> <p>- основы методологии бизнес-планирования.</p> <p>Уметь: - находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес-идею;</p> <p>- собирать, анализировать и интерпретировать финансовую, экономическую, маркетинговую информацию, содержащуюся в отчетности предприятий и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений;</p> <p>- прогнозировать бизнес-процессы, оценивать их текущую и перспективную эффективность;</p> <p>- разрабатывать бизнес-план проекта в целях обеспечения согласованности выполнения проекта всеми участниками.</p> <p>Владеть: - методикой планирования предпринимательской деятельности и практическими навыками разработки бизнес-планов организации.</p>

7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания.

Коды компетенции	Содержание компетенции (результаты освоения образовательной программы)	Этапы формирования в процессе освоения дисциплины	Критерии оценивания	Шкала оценивания
ОК-2	Способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах.	<p>Знать: основные понятия, категории и инструменты экономической теории и прикладных экономических дисциплин</p> <p>Уметь: выявлять проблемы экономического характера на основе результатов анализа конкретных ситуаций, предлагать способы их решения и оценивать ожидаемые результаты</p> <p>Владеть: навыками применения основ экономической теории при анализе</p>	<p>Полное знание основных понятий, категорий и инструментов экономической теории и прикладных экономических дисциплин. Умение выявлять проблемы экономического характера на основе результатов анализа конкретных ситуаций, предлагать способы их решения и оценивать ожидаемые результаты. Уверенное владение навыками применения основ экономической теории при анализе показателей, характеризующих деятельность фирмы.</p>	отлично
			<p>В целом успешное освоение знаний об основных понятиях, категориях и инструментах экономической теории и прикладных экономических дисциплин. В целом успешное умение выявлять проблемы экономического характера на основе результатов анализа конкретных ситуаций, предлагать способы их решения и оценивать ожидаемые результаты. В целом уверенное владение навыками применения основ экономической теории при анализе показателей, характеризующих деятельность фирмы.</p>	хорошо
			<p>Отсутствие системных знаний об основных понятиях, категориях и инструментах экономической теории и прикладных экономических дисциплин. Отсутствие системных умений выявлять проблемы экономического</p>	удовлетворительно

		показателей, характеризующих деятельность фирмы	характера на основе результатов анализа конкретных ситуаций, предлагать способы их решения и оценивать ожидаемые результаты. Отсутствие уверенного владения навыками применения основ экономической теории при анализе показателей, характеризующих деятельность фирмы.	
			Фрагментарные знания основных понятий, категорий и инструментов экономической теории и прикладных экономических дисциплин. Фрагментарные умения выявлять проблемы экономического характера на основе результатов анализа конкретных ситуаций, предлагать способы их решения и оценивать ожидаемые результаты. Фрагментарные владения навыками применения основ экономической теории при анализе показателей, характеризующих деятельность фирмы.	неудовлетворительно
ОК-6	Способность использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности.	Знать: основы правовой системы России; основные отрасли российского права; общую характеристику отраслей российского права; основные источники действующего российского законодательства; виды правовых норм; формы реализации права; - основные источники действующего российского законодательства; федеральное (централизованное), региональное и локальное (законодательство) регулирование сферы торговли. Уметь: ориентироваться в правовой системе России; осуществлять поиск нормативных и правовых	Полное знание основ правовой системы России; основные отрасли российского права; общую характеристику отраслей российского права; основные источники действующего российского законодательства; виды правовых норм; формы реализации права; основные источники действующего российского законодательства; федеральное (централизованное), региональное и локальное (законодательство) регулирование сферы торговли. Умение ориентироваться в правовой системе России; осуществлять поиск нормативных и правовых документов, грамотно разъяснять, обосновывать и анализировать нормативно-правовую базу по вопросам связанным с реализацией своей профессиональной деятельности; анализировать, толковать, разъяснять и применять нормативно-правовые документы, регулирующие хозяйственные правоотношения в коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической деятельности. Уверенное владение навыками правового мониторинга правоприменительной деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления, направленными на реализацию своей профессиональной деятельности, в том числе на защиту интересов субъектов предпринимательской деятельности; навыками поиска, анализа, толкования и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности.	отлично
			В целом успешное освоение знаний по основам правовой системы России; основные отрасли российского права;	хорошо

		<p>документов, грамотно разьяснять, обосновывать и анализировать нормативно-правовую базу по вопросам связанным с реализацией своей профессиональной деятельности;</p> <p>- анализировать, толковать, разьяснять и применять нормативно-правовые документы, регулирующие хозяйственные правоотношения в коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической деятельности.</p> <p>Владеть: навыками правового мониторинга правоприменительной деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления, направленными на реализацию своей профессиональной деятельности, в том числе на защиту интересов субъектов предпринимательской деятельности;</p> <p>- навыками поиска, анализа, толкования и использования нормативных и правовых</p>	<p>общую характеристику отраслей российского права; основные источники действующего российского законодательства; виды правовых норм; формы реализации права; основные источники действующего российского законодательства; федеральное (централизованное), региональное и локальное (законодательство) регулирование сферы торговли. В целом успешное умение ориентироваться в правовой системе России; осуществлять поиск нормативных и правовых документов, грамотно разьяснять, обосновывать и анализировать нормативно-правовую базу по вопросам связанным с реализацией своей профессиональной деятельности; анализировать, толковать, разьяснять и применять нормативно-правовые документы, регулирующие хозяйственные правоотношения в коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической деятельности. В целом уверенное владение навыками правового мониторинга правоприменительной деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления, направленными на реализацию своей профессиональной деятельности, в том числе на защиту интересов субъектов предпринимательской деятельности; навыками поиска, анализа, толкования и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности.</p>	
			<p>Отсутствие системных знаний по основам правовой системы России; основные отрасли российского права; общую характеристику отраслей российского права; основные источники действующего российского законодательства; виды правовых норм; формы реализации права; основные источники действующего российского законодательства; федеральное (централизованное), региональное и локальное (законодательство) регулирование сферы торговли. Отсутствие системных умений ориентироваться в правовой системе России; осуществлять поиск нормативных и правовых документов, грамотно разьяснять, обосновывать и анализировать нормативно-правовую базу по вопросам связанным с реализацией своей профессиональной деятельности; анализировать, толковать, разьяснять и применять нормативно-правовые документы, регулирующие хозяйственные правоотношения в коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или)</p>	<p>удовлетворительно</p>

		документов в своей профессиональной деятельности.	торгово-технологической деятельности. Отсутствие уверенного владения навыками правового мониторинга правоприменительной деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления, направленными на реализацию своей профессиональной деятельности, в том числе на защиту интересов субъектов предпринимательской деятельности; навыками поиска, анализа, толкования и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности.	
			Фрагментарные знания основ правовой системы России; основные отрасли российского права; общую характеристику отраслей российского права; основные источники действующего российского законодательства; виды правовых норм; формы реализации права; основные источники действующего российского законодательства; федеральное (централизованное), региональное и локальное (законодательство) регулирование сферы торговли. Фрагментарные умения ориентироваться в правовой системе России; осуществлять поиск нормативных и правовых документов, грамотно разъяснять, обосновывать и анализировать нормативно-правовую базу по вопросам связанным с реализацией своей профессиональной деятельности; анализировать, толковать, разъяснять и применять нормативно-правовые документы, регулирующие хозяйственные правоотношения в коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической деятельности. Фрагментарные владения навыками правового мониторинга правоприменительной деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления, направленными на реализацию своей профессиональной деятельности, в том числе на защиту интересов субъектов предпринимательской деятельности; навыками поиска, анализа, толкования и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности.	неудовлетворительно
ОК-9	Владение культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения.	Знать: - основы целеполагания и бизнес-планирования в коммерческой деятельности предприятия. Уметь: - аргументированно и грамотно излагать	Полное знание основ целеполагания и бизнес-планирования в коммерческой деятельности предприятия. Умение аргументированно и грамотно излагать собственную точку зрения относительно различных аспектов социально-экономических процессов. Уверенное владение навыками обработки и оценки информации, необходимой для проведения маркетингового	отлично

		<p>собственную точку зрения относительно различных аспектов социально-экономических процессов.</p> <p>Владеть: - навыками обработки и оценки информации, необходимой для проведения маркетингового исследования;</p> <p>- навыками разработки бизнес-плана торговой организации.</p>	<p>исследования; навыками разработки бизнес-плана торговой организации.</p> <p>В целом успешное освоение знаний обосновах целеполагания и бизнес-планирования в коммерческой деятельности предприятия. В целом успешное умение аргументированно и грамотно излагать собственную точку зрения относительно различных аспектов социально-экономических процессов. В целом уверенное владение навыками обработки и оценки информации, необходимой для проведения маркетингового исследования; навыками разработки бизнес-плана торговой организации.</p> <p>Отсутствие системных знаний обосновах целеполагания и бизнес-планирования в коммерческой деятельности предприятия. Отсутствие системных умений аргументированно и грамотно излагать собственную точку зрения относительно различных аспектов социально-экономических процессов. Отсутствие уверенного владения навыками обработки и оценки информации, необходимой для проведения маркетингового исследования; навыками разработки бизнес-плана торговой организации.</p> <p>Фрагментарные знания обосновах целеполагания и бизнес-планирования в коммерческой деятельности предприятия. Фрагментарные умения аргументированно и грамотно излагать собственную точку зрения относительно различных аспектов социально-экономических процессов. Фрагментарные владения навыками обработки и оценки информации, необходимой для проведения маркетингового исследования; навыками разработки бизнес-плана торговой организации.</p>	<p>хорошо</p> <p>удовлетворительно</p> <p>неудовлетворительно</p>
ОПК-4	Способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической)	<p>Знать: современные подходы к типологизации потребностей, факторы потребительского поведения, модели потребительского поведения, особенности процесса принятия решения о покупке.</p> <p>Уметь: - проводить</p>	<p>Полное знание современных подходов к типологизации потребностей, факторов потребительского поведения, моделей потребительского поведения, особенности процесса принятия решения о покупке. Умение проводить анализ факторов потребительского поведения, различать типы потребительского поведения; осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической); использовать для решения коммуникативных задач современные технические средства:</p>	отлично

	<p>ческой); способность применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией.</p>	<p>анализ факторов потребительского поведения, различать типы потребительского поведения;</p> <p>- осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической);</p> <p>- использовать для решения коммуникативных задач современные технические средства: облачные и мобильные информационные технологии.</p> <p>Владеть: - навыками анализа рынка и выделения целевого сегмента потребителей, исследования особенностей потребительского поведения целевого сегмента;</p> <p>- основными методами, способами и средствами получения, хранения и переработки информации.</p>	<p>облачные и мобильные информационные технологии. Уверенное владение навыками анализа рынка и выделения целевого сегмента потребителей, исследования особенностей потребительского поведения целевого сегмента; основными методами, способами и средствами получения, хранения и переработки информации.</p>	
			<p>В целом успешное освоение знаний современных подходов к типологизации потребностей, факторов потребительского поведения, модели потребительского поведения, особенности процесса принятия решения о покупке. В целом успешное умение проводить анализ факторов потребительского поведения, различать типы потребительского поведения; осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической); использовать для решения коммуникативных задач современные технические средства: облачные и мобильные информационные технологии. В целом уверенное владение навыками анализа рынка и выделения целевого сегмента потребителей, исследования особенностей потребительского поведения целевого сегмента; основными методами, способами и средствами получения, хранения и переработки информации.</p>	хорошо
			<p>Отсутствие системных знаний современных подходов к типологизации потребностей, факторы потребительского поведения, модели потребительского поведения, особенности процесса принятия решения о покупке. Отсутствие системных умений проводить анализ факторов потребительского поведения, различать типы потребительского поведения; осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической); использовать для решения коммуникативных задач современные технические средства: облачные и мобильные информационные технологии. Отсутствие уверенного владения навыками анализа рынка и выделения целевого сегмента потребителей, исследования особенностей потребительского поведения целевого сегмента; основными методами, способами</p>	удовлетворительно

			и средствами получения, хранения и переработки информации.	
			Фрагментарные знания современных подходов к типологизации потребностей, факторы потребительского поведения, модели потребительского поведения, особенности процесса принятия решения о покупке. Фрагментарные умения проводить анализ факторов потребительского поведения, различать типы потребительского поведения; осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической); использовать для решения коммуникативных задач современные технические средства: облачные и мобильные информационные технологии. Фрагментарные владения навыками анализа рынка и выделения целевого сегмента потребителей, исследования особенностей потребительского поведения целевого сегмента; основными методами, способами и средствами получения, хранения и переработки информации.	неудовлетворительно
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.	Знать: - особенности управления ассортиментной политикой предприятия; - методы анализа товарного портфеля предприятия; - факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров; - нормативную и техническую документацию по приёмке товаров; - инструменты диагностирования дефектов продукции и их устранения. Уметь: - осуществлять коммерческие связи с поставщиками и потребителями продукции;	Полное знание особенностей управления ассортиментной политикой предприятия; методов анализа товарного портфеля предприятия; факторов, формирующие и сохраняющие качество товаров; нормативную и техническую документацию по приёмке товаров; инструментов диагностирования дефектов продукции и их устранения. Умение осуществлять коммерческие связи с поставщиками и потребителями продукции; определять показатели ассортимента и качества товаров; проводить приемку товаров по количеству, качеству и комплектности; формировать оптимальный товарный ассортимент; разрабатывать маркетинговые товарные стратегии предприятия; разрабатывать политику обеспечения качества товаров с использованием международных стандартов серии ИСО 9000; проводить экономическую оценку эффективности ассортимента. Уверенное владение методами и средствами определения показателей ассортимента и качества товаров; техникой учета товаров по количеству и качеству; навыками принятия решения в области разработки и выбора тактических маркетинговых решений в области товарной политики; навыками оценки конкурентоспособности товара.	отлично
			В целом успешное освоение знаний об особенностях управления	хорошо

		<p>- определять показатели ассортимента и качества товаров;</p> <p>- проводить приемку товаров по количеству, качеству и комплектности;</p> <p>- формировать оптимальный товарный ассортимент;</p> <p>- разрабатывать маркетинговые товарные стратегии предприятия;</p> <p>- разрабатывать политику обеспечения качества товаров с использование международных стандартов серии ИСО 9000;</p> <p>- проводить экономическую оценку эффективности ассортимента.</p> <p>Владеть: - методами и средствами определения показателей ассортимента и качества товаров;</p> <p>- техникой учета товаров по количеству и качеству;</p> <p>- навыками принятия решения в области разработки и выбора тактических маркетинговых решений в области товарной политики;</p> <p>- навыками оценки конкурентоспособности товара.</p>	<p>ассортиментной политикой предприятия; методах анализа товарного портфеля предприятия; факторах, формирующие и сохраняющие качество товаров; нормативную и техническую документацию по приёмке товаров; инструментов диагностирования дефектов продукции и их устранения. В целом успешное умение осуществлять коммерческие связи с поставщиками и потребителями продукции; определять показатели ассортимента и качества товаров; проводить приемку товаров по количеству, качеству и комплектности; формировать оптимальный товарный ассортимент; разрабатывать маркетинговые товарные стратегии предприятия; разрабатывать политику обеспечения качества товаров с использование международных стандартов серии ИСО 9000; проводить экономическую оценку эффективности ассортимента. В целом уверенное владение методами и средствами определения показателей ассортимента и качества товаров; техникой учета товаров по количеству и качеству; навыками принятия решения в области разработки и выбора тактических маркетинговых решений в области товарной политики; навыками оценки конкурентоспособности товара.</p> <p>Отсутствие системных знаний об особенностях управления ассортиментной политикой предприятия; методах анализа товарного портфеля предприятия; факторах, формирующие и сохраняющие качество товаров; нормативную и техническую документацию по приёмке товаров; инструментов диагностирования дефектов продукции и их устранения. Отсутствие системных умений осуществлять коммерческие связи с поставщиками и потребителями продукции; определять показатели ассортимента и качества товаров; проводить приемку товаров по количеству, качеству и комплектности; формировать оптимальный товарный ассортимент; разрабатывать маркетинговые товарные стратегии предприятия; разрабатывать политику обеспечения качества товаров с использование международных стандартов серии ИСО 9000; проводить экономическую оценку эффективности ассортимента. Отсутствие уверенного владения методами и средствами определения показателей ассортимента и качества товаров; техникой учета товаров по количеству и качеству; навыками принятия решения в области разработки и выбора тактических маркетинговых решений в области</p>	<p></p> <p>удовлетворительно</p>
--	--	--	---	----------------------------------

			товарной политики; навыками оценки конкурентоспособности товара.	
			Фрагментарные знания об особенностях управления ассортиментной политикой предприятия; методах анализа товарного портфеля предприятия; факторах, формирующие и сохраняющие качество товаров; нормативную и техническую документацию по приёмке товаров; инструментов диагностирования дефектов продукции и их устранения. Фрагментарные умения осуществлять коммерческие связи с поставщиками и потребителями продукции; определять показатели ассортимента и качества товаров; проводить приемку товаров по количеству, качеству и комплектности; формировать оптимальный товарный ассортимент; разрабатывать маркетинговые товарные стратегии предприятия; разрабатывать политику обеспечения качества товаров с использованием международных стандартов серии ИСО 9000; проводить экономическую оценку эффективности ассортимента. Фрагментарные владения методами и средствами определения показателей ассортимента и качества товаров; техникой учета товаров по количеству и качеству; навыками принятия решения в области разработки и выбора тактических маркетинговых решений в области товарной политики; навыками оценки конкурентоспособности товара.	неудовлетворительно
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.	Знать: - основы организации коммерческой деятельности; - теоретические основы управления ассортиментом, товарными запасами и торгово-технологическими процессами в торговом предприятии; - специфику управления затратами в торговом предприятии; Уметь: - организовывать логистические процессы на складе, управлять ими, выбирать	Полное знание основ организации коммерческой деятельности; теоретические основы управления ассортиментом, товарными запасами и торгово-технологическими процессами в торговом предприятии; специфику управления затратами в принятии определенных управленческих решений. Умение организовывать логистические процессы на складе, управлять ими, выбирать поставщиков товаров и логистических посредников; принимать решения по выбору оптимальных логистических схем. Уверенное владение навыками формирования информации об активах, обязательствах, хозяйственных процессах и финансовых результатах.	отлично
			В целом успешное освоение знаний об основах организации коммерческой деятельности; теоретические основы управления ассортиментом, товарными запасами и торгово-технологическими процессами в торговом предприятии; специфику управления затратами в принятии определенных управленческих решений. В целом успешное умение организовывать логистические процессы на складе, управлять ими,	хорошо

		поставщиков товаров и логистических посредников; - принимать решения по выбору оптимальных логистических схем. Владеть: - навыками формирования информации об активах, обязательств, хозяйственных процессах и финансовых результатах.	выбирать поставщиков товаров и логистических посредников; принимать решения по выбору оптимальных логистических схем. В целом уверенное владение навыками формирования информации об активах, обязательств, хозяйственных процессах и финансовых результатах.	
			Отсутствие системных знаний об основах организации коммерческой деятельности; теоретические основы управления ассортиментом, товарными запасами и торгово-технологическими процессами в торговом предприятии; специфики управления затратами в принятии определенных управленческих решений. Отсутствие системных умений организовывать логистические процессы на складе, управлять ими, выбирать поставщиков товаров и логистических посредников; принимать решения по выбору оптимальных логистических схем. Отсутствие уверенного владения навыками формирования информации об активах, обязательств, хозяйственных процессах и финансовых результатах.	удовлетворительно
			Фрагментарные знания об основах организации коммерческой деятельности; теоретические основы управления ассортиментом, товарными запасами и торгово-технологическими процессами в торговом предприятии; специфики управления затратами в принятии определенных управленческих решений. Фрагментарные умения организовывать логистические процессы на складе, управлять ими, выбирать поставщиков товаров и логистических посредников; принимать решения по выбору оптимальных логистических схем. Фрагментарные владения навыками формирования информации об активах, обязательств, хозяйственных процессах и финансовых результатах.	неудовлетворительно
ПК-6	Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.	Знать: - основные нормы и правила ведения переговоров; - технологии введения переговоров и заключения договоров; - основные принципы, функции и инструменты мерчандайзинга. Уметь: - организовывать проектную	Полное знание основных норм и правил ведения переговоров; технологии введения переговоров и заключения договоров; основные принципы, функции и инструменты мерчандайзинга. Умение организовывать проектную работу в рамках организации; нести ответственность за своевременную передачу информации по проекту своей команде, руководству, заинтересованным лицам; организовать и поддерживать связи с партнерами при реализации совместных проектов, направленных на стратегическое развитие организации; моделировать поведение потребителя при выборе места покупки и предпосылки для посещения магазина. Уверенное владение навыками аргументированного изложения	отлично

		<p>работу в рамках организации;</p> <p>- нести ответственность за своевременную передачу информации по проекту своей команде, руководству, заинтересованным лицам;</p> <p>- организовать и поддерживать связи с партнерами при реализации совместных проектов, направленных на стратегическое развитие организации;</p> <p>- моделировать поведение потребителя при выборе места покупки и предпосылки для посещения магазина.</p> <p>Владеть: - навыками аргументированного изложения собственной точки зрения;</p> <p>- навыками составления договоров и заключения различных сделок с участниками хозяйственных и иных предпринимательских правоотношений в части защиты прав потребителей;</p> <p>- технологией мерчандайзинга по формированию поведения посетителя торгового предприятия на отдельных</p>	<p>собственной точки зрения; навыками составления договоров и заключения различных сделок с участниками хозяйственных и иных предпринимательских правоотношений в части защиты прав потребителей; технологией мерчандайзинга по формированию поведения посетителя торгового предприятия на отдельных этапах принятия решения о покупке; навыками оценки финансовых и организационно-технологических условий сотрудничества по договору франчайзинга.</p> <p>В целом успешное освоение знаний об основных нормах и правилах ведения переговоров; технологии введения переговоров и заключения договоров; основные принципы, функции и инструменты мерчандайзинга. В целом успешное умение организовывать проектную работу в рамках организации; нести ответственность за своевременную передачу информации по проекту своей команде, руководству, заинтересованным лицам; организовать и поддерживать связи с партнерами при реализации совместных проектов, направленных на стратегическое развитие организации; моделировать поведение потребителя при выборе места покупки и предпосылки для посещения магазина. В целом уверенное владение навыками аргументированного изложения собственной точки зрения; навыками составления договоров и заключения различных сделок с участниками хозяйственных и иных предпринимательских правоотношений в части защиты прав потребителей; технологией мерчандайзинга по формированию поведения посетителя торгового предприятия на отдельных этапах принятия решения о покупке; навыками оценки финансовых и организационно-технологических условий сотрудничества по договору франчайзинга.</p> <p>Отсутствие системных знаний об основных нормах и правилах ведения переговоров; технологии введения переговоров и заключения договоров; основные принципы, функции и инструменты мерчандайзинга. Отсутствие системных умений организовывать проектную работу в рамках организации; нести ответственность за своевременную передачу информации по проекту своей команде, руководству, заинтересованным лицам; организовать и поддерживать связи с партнерами при реализации совместных проектов, направленных на стратегическое развитие организации; моделировать поведение потребителя при выборе места покупки и предпосылки для посещения магазина. Отсутствие уверенного владения</p>	<p></p> <p>хорошо</p> <p>удовлетворительно</p>
--	--	---	---	--

		<p>этапах принятия решения о покупке;</p> <p>- навыками оценки финансовых и организационно-технологических условий сотрудничества по договору франчайзинга.</p>	<p>навыками аргументированного изложения собственной точки зрения; навыками составления договоров и заключения различных сделок с участниками хозяйственных и иных предпринимательских правоотношений в части защиты прав потребителей; технологией мерчандайзинга по формированию поведения посетителя торгового предприятия на отдельных этапах принятия решения о покупке; навыками оценки финансовых и организационно-технологических условий сотрудничества по договору франчайзинга.</p>	
			<p>Фрагментарные знания основных норм и правил ведения переговоров; технологии введения переговоров и заключения договоров; основные принципы, функции и инструменты мерчандайзинга. Фрагментарные умения организовывать проектную работу в рамках организации; нести ответственность за своевременную передачу информации по проекту своей команде, руководству, заинтересованным лицам; организовать и поддерживать связи с партнерами при реализации совместных проектов, направленных на стратегическое развитие организации; моделировать поведение потребителя при выборе места покупки и предпосылки для посещения магазина. Фрагментарные владения навыками аргументированного изложения собственной точки зрения; навыками составления договоров и заключения различных сделок с участниками хозяйственных и иных предпринимательских правоотношений в части защиты прав потребителей; технологией мерчандайзинга по формированию поведения посетителя торгового предприятия на отдельных этапах принятия решения о покупке; навыками оценки финансовых и организационно-технологических условий сотрудничества по договору франчайзинга.</p>	<p>неудовлетворительн о</p>
ПК-7	<p>Способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - источники финансирования закупок и инвестирования развития материально-технологической базы коммерческих предприятий; - системы учета затрат; - порядок ведения биржевых торгов; 	<p>Полное знание источников финансирования закупок и инвестирования развития материально-технологической базы коммерческих предприятий; системы учета затрат; порядок ведения биржевых торгов; порядок и регламент таможенных процедур; методики расчета показателей эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; основы логистической деятельности предприятия. Умение применять методы управления закупками на предприятии; разрабатывать программы финансового оздоровления организации и оценивать их эффективность; анализировать причины</p>	<p>отлично</p>

		<p>- порядок и регламент таможенных процедур;</p> <p>- методики расчета показателей эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации;</p> <p>- основы логистической деятельности предприятия.</p> <p>Уметь: - применять методы управления закупками на предприятии;</p> <p>- разрабатывать программы финансового оздоровления организации и оценивать их эффективность;</p> <p>- анализировать причины отклонений фактических результатов от плановых; рассчитывать себестоимость продукции.</p> <p>Владеть: - навыками разработки и экономического обоснования бизнес-плана организации;</p> <p>- методами управления товарными запасами торговой организации, организации товароснабжения, выбора рациональных логистических цепей и схем товародвижения, управления логистическим обслуживанием покупателей, опытом работы с действующими нормативными документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности.</p>	<p>отклонений фактических результатов от плановых; рассчитывать себестоимость продукции. Уверенное владение навыками разработки и экономического обоснования бизнес-плана организации; методами управления товарными запасами торговой организации, организации товароснабжения, выбора рациональных логистических цепей и схем товародвижения, управления логистическим обслуживанием покупателей, опытом работы с действующими нормативными документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности.</p>	
			<p>В целом успешное освоение знаний обисточниках финансирования закупок и инвестирования развития материально-технологической базы коммерческих предприятий; системы учета затрат; порядок ведения биржевых торгов; порядок и регламент таможенных процедур; методики расчета показателей эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; основы логистической деятельности предприятия. В целом успешное умение применять методы управления закупками на предприятии; разрабатывать программы финансового оздоровления организации и оценивать их эффективность; анализировать причины отклонений фактических результатов от плановых; рассчитывать себестоимость продукции. В целом уверенное владение навыками разработки и экономического обоснования бизнес-плана организации; методами управления товарными запасами торговой организации, организации товароснабжения, выбора рациональных логистических цепей и схем товародвижения, управления логистическим обслуживанием покупателей, опытом работы с действующими нормативными документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности.</p>	хорошо
			<p>Отсутствие системных знаний обисточниках финансирования закупок и инвестирования развития материально-технологической базы коммерческих предприятий; системы учета затрат; порядок ведения биржевых торгов; порядок и регламент таможенных процедур; методики расчета показателей эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; основы логистической деятельности предприятия.</p>	удовлетворительно

		покупателей, опытом работы с действующими нормативными документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности.	Отсутствие системных умений применять методы управления закупками на предприятии; разрабатывать программы финансового оздоровления организации и оценивать их эффективность; анализировать причины отклонений фактических результатов от плановых; рассчитывать себестоимость продукции. Отсутствие уверенного владения навыками разработки и экономического обоснования бизнес-плана организации; методами управления товарными запасами торговой организации, организации товароснабжения, выбора рациональных логистических цепей и схем товародвижения, управления логистическим обслуживанием покупателей, опытом работы с действующими нормативными документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности.	
			Фрагментарные знания об источниках финансирования закупок и инвестирования развития материально-технологической базы коммерческих предприятий; системы учета затрат; порядок ведения биржевых торгов; порядок и регламент таможенных процедур; методики расчета показателей эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; основы логистической деятельности предприятия. Фрагментарные умения применять методы управления закупками на предприятии; разрабатывать программы финансового оздоровления организации и оценивать их эффективность; анализировать причины отклонений фактических результатов от плановых; рассчитывать себестоимость продукции. Фрагментарные владения навыками разработки и экономического обоснования бизнес-плана организации; методами управления товарными запасами торговой организации, организации товароснабжения, выбора рациональных логистических цепей и схем товародвижения, управления логистическим обслуживанием покупателей, опытом работы с действующими нормативными документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности.	неудовлетворительно
ПК-13	Готовность участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой,	Знать: цели, принципы, функции, сферы применения, объекты, средства и методы маркетинга, логистики,	Полное знание о целях, принципах, функциях, сферах применения, объектах, средствах и методах маркетинга, логистики, маркетинговую среду и ее анализ, маркетинговые исследования, организацию деятельности маркетинговых и логистических служб. Умение выявлять, формировать и удовлетворять потребности, применять средства и методы маркетинга,	отлично

рекламной, логистической и (или) товароведной).	маркетинговую среду и ее анализ, маркетинговые исследования, организацию деятельности маркетинговых и логистических служб. Уметь: - выявлять, формировать и удовлетворять потребности, применять средства и методы маркетинга, анализировать маркетинговую среду организации и конъюнктуру рынка; - применять методы сбора, хранения, обработки и анализа информации для организации и управления коммерческой, маркетинговой, логистической, товароведной и рекламной деятельностью. Владеть: - методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; - навыками проведения маркетинговых исследований; - методами и критериями оценки логистических систем; - методами и средствами организации,	анализировать маркетинговую среду организации и конъюнктуру рынка; применять методы сбора, хранения, обработки и анализа информации для организации и управления коммерческой, маркетинговой, логистической, товароведной и рекламной деятельностью. Уверенное владение методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; навыками проведения маркетинговых исследований; методами и критериями оценки логистических систем; методами и средствами организации, анализа, контроля за осуществлением логистических процессов.	
		В целом успешное освоение знаний оцелях, принципах, функциях, сферах применения, объекты, средства и методы маркетинга, логистики, маркетинговую среду и ее анализ, маркетинговые исследования, организацию деятельности маркетинговых и логистических служб. В целом успешное умение выявлять, формировать и удовлетворять потребности, применять средства и методы маркетинга, анализировать маркетинговую среду организации и конъюнктуру рынка; применять методы сбора, хранения, обработки и анализа информации для организации и управления коммерческой, маркетинговой, логистической, товароведной и рекламной деятельностью. В целом уверенное владение методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; навыками проведения маркетинговых исследований; методами и критериями оценки логистических систем; методами и средствами организации, анализа, контроля за осуществлением логистических процессов.	хорошо
		Отсутствие системных знаний оцелях, принципах, функциях, сферах применения, объекты, средства и методы маркетинга, логистики, маркетинговую среду и ее анализ, маркетинговые исследования, организацию деятельности маркетинговых и логистических служб. Отсутствие системных умений выявлять, формировать и удовлетворять потребности, применять средства и методы маркетинга, анализировать маркетинговую среду организации и конъюнктуру рынка; применять методы сбора, хранения, обработки и анализа информации для организации и управления коммерческой, маркетинговой, логистической, товароведной и рекламной деятельностью. Отсутствие уверенного владения методами и средствами выявления и формирования	удовлетворительно

		анализа, контроля за осуществлением логистических процессов.	спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; навыками проведения маркетинговых исследований; методами и критериями оценки логистических систем; методами и средствами организации, анализа, контроля за осуществлением логистических процессов.	
			Фрагментарные знания о целях, принципах, функциях, сферах применения, объекты, средства и методы маркетинга, логистики, маркетинговую среду и ее анализ, маркетинговые исследования, организацию деятельности маркетинговых и логистических служб. Фрагментарные умения выявлять, формировать и удовлетворять потребности, применять средства и методы маркетинга, анализировать маркетинговую среду организации и конъюнктуру рынка; применять методы сбора, хранения, обработки и анализа информации для организации и управления коммерческой, маркетинговой, логистической, товароведной и рекламной деятельностью. Фрагментарные владения методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; навыками проведения маркетинговых исследований; методами и критериями оценки логистических систем; методами и средствами организации, анализа, контроля за осуществлением логистических процессов.	неудовлетворительно
ПК-14	Способность прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность	Знать: - методы оценки и прогнозирования коммерческой, маркетинговой, товароведной, логистической и рекламной деятельности; - основы методологии бизнес-планирования. Уметь: - находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес-идею; - собирать, анализировать и интерпретировать финансовую, экономическую, маркетинговую информацию, содержащуюся в	Полное знание о методах оценки и прогнозирования коммерческой, маркетинговой, товароведной, логистической и рекламной деятельности; основах методологии бизнес-планирования. Умение находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес-идею; 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; разрабатывать бизнес-план проекта в целях обеспечения согласованности выполнения проекта всеми участниками. Уверенное владение методикой планирования предпринимательской деятельности и практическими навыками разработки бизнес-планов организации.	отлично
		содержащуюся в	В целом успешное освоение знаний о методах оценки и прогнозирования коммерческой, маркетинговой, товароведной, логистической и рекламной	хорошо

		<p>отчетности предприятий и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений;</p> <p>- прогнозировать бизнес-процессы, оценивать их текущую и перспективную эффективность;</p> <p>- разрабатывать бизнес-план проекта в целях обеспечения согласованности выполнения проекта всеми участниками.</p> <p>Владеть: - методикой планирования предпринимательской деятельности и практическими навыками разработки бизнес-планов организации.</p>	<p>деятельности; основах методологии бизнес-планирования. В целом успешное умение находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес-идею; собирать, анализировать и интерпретировать финансовую, экономическую, маркетинговую информацию, содержащуюся в отчетности предприятий и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений;</p> <p>прогнозировать бизнес-процессы, оценивать их текущую и перспективную эффективность; разрабатывать бизнес-план проекта в целях обеспечения согласованности выполнения проекта всеми участниками. В целом уверенное владение методами планирования предпринимательской деятельности и практическими навыками разработки бизнес-планов организации.</p>	
			<p>Отсутствие системных знаний о методах оценки и прогнозирования коммерческой, маркетинговой, товароведной, логистической и рекламной деятельности; основах методологии бизнес-планирования. Отсутствие системных умений находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес-идею; собирать, анализировать и интерпретировать финансовую, экономическую, маркетинговую информацию, содержащуюся в отчетности предприятий и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений;</p> <p>прогнозировать бизнес-процессы, оценивать их текущую и перспективную эффективность; разрабатывать бизнес-план проекта в целях обеспечения согласованности выполнения проекта всеми участниками. Отсутствие уверенного владения методами планирования предпринимательской деятельности и практическими навыками разработки бизнес-планов организации.</p>	удовлетворительно
			<p>Фрагментарные знания о методах оценки и прогнозирования коммерческой, маркетинговой, товароведной, логистической и рекламной деятельности; основах методологии бизнес-планирования. Фрагментарные умения находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес-идею; собирать, анализировать и интерпретировать финансовую, экономическую, маркетинговую информацию, содержащуюся в отчетности предприятий и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений;</p> <p>прогнозировать бизнес-процессы, оценивать их текущую и перспективную эффективность; разрабатывать бизнес-план проекта в целях</p>	неудовлетворительно

			обеспечения согласованности выполнения проекта всеми участниками. Фрагментарные владения методами планирования предпринимательской деятельности и практическими навыками разработки бизнес-планов организации.	
--	--	--	--	--

7.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.

В ходе прохождения практики студент должен выполнить контрольные задания, подготовить отчет в соответствии с нижеприведенной таблицей.

Таблица 1 - Типовые контрольные задания, необходимые для оценки знаний, умений и навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе прохождения практики

Формы текущего контроля	Типовые контрольные задания		
Организационный этап			
Ответы на вопросы	1.Получение и согласование индивидуального задания по прохождению производственной практики. Оформление документов для прохождения практики.		
	2.Прибытие на базу практики, согласование подразделения, в котором будет организовано рабочее место. Прохождение вводного инструктажа, инструктажа по технике безопасности.		
	3.Описание внутреннего распорядка работы базы практики.		
	4.Информация о виде деятельности, порученной практиканту.		
Подготовительный этап			
Задание	Составление индивидуального плана выполнения работ		
Основной этап			
Задание	Материал для отчета: учредительные документы, схема базы практики, перечень нормативно-правовых документов, регламентирующих работу базы практики, финансово - экономическая документация.		
	1. Общая характеристика предприятия: <ul style="list-style-type: none"> - полное и сокращенное наименование предприятия (организации); - дата регистрации и наименование органа, зарегистрировавшего предприятие; - вышестоящий орган управления; - организационно-правовая форма (государственное, частное, муниципальное, акционерное, малое, совместное предприятие и т.д.); - размер уставного капитала; - история создания (предпосылки и условия, способствовавшие созданию предприятия, факторы, оказавшие влияние на географическое и территориальное расположение предприятия) и развития (факторы, способствовавшие развитию предприятия на этапе ее становления и в настоящее время) предприятия; - специфика предприятия, сфера, виды и масштабы деятельности; - торговый ассортимент и система обслуживания покупателей; - практика проведения приемки товаров по количеству и качеству, инвентаризации товарно-материальных ценностей; - идентификация товаров и услуг - миссия и основные цели предприятия; - сильные и слабые стороны предприятия; 		

	<ul style="list-style-type: none"> - система и характер взаимодействия с внешней средой (поставщики, потребители, партнеры, основные конкуренты); - возможности и угрозы предприятия со стороны внешней среды. <p>2. Организационная структура управления: изучить:</p> <ul style="list-style-type: none"> - отраслевую принадлежность предприятия, формы отраслевой организации производства; - организационную структуру управления, ее тип и особенности проектирования с учетом сферы, направлений деятельности предприятия, его размеров и организационно-правовой формы (приложить и проанализировать схему); - элементы организационной структуры, структуру и функции аппарата управления предприятием; - основные структурные подразделения, их функции, внутреннюю структуру, взаимодействие структурных подразделений; - порядок делегирования полномочий и ответственности на предприятии; - оценить эффективность существующей структуры и возможные направления ее совершенствования. <p>3. Характеристика состояния и перспектив развития отрасли бизнеса и рыночной среды (характеристика рынков сбыта продукции; основные клиенты, динамика спроса на выпускаемую продукцию; основные изменения на рынке; основные конкуренты, движущие силы отрасли; ключевые факторы успеха и неуспеха организации).</p> <p>4. Организация и планирование торгово-экономической деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определение структуры организации и осуществления коммерческой деятельности; - анализ действий по организации и эффективному осуществлению контроля качества товаров и услуг; - определение способ организации и осуществления приемки товаров по количеству и качеству, ее учета; - анализ элементов управления товародвижением, его учет и оптимизацию, минимизацию потерь товаров, затрат материальных и трудовых ресурсов; - анализ операций организации и осуществления торгово-технологических процессов на предприятии; - инвентаризация, определение, дифференциация и списания потерь; - изучение методы исследования и прогнозирование спроса с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка; - анализ методов управления ассортиментом товаров и услуг; <p>выбрать и определить пути реализация стратегии ценообразования</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализ системы организации планирования материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи (сбыт) товаров; - оценка плана действий по повышению качества торгового обслуживания потребителей; - анализ операции по управлению товарными запасами и методы их оптимизация. <p>4. Экономические службы и финансовое состояние предприятия:</p> <ul style="list-style-type: none"> - структура и содержание деятельности экономических служб предприятия; - анализ товарооборота: динамика, состав, структура; - произвести расчет показателей эффективности использования основных фондов и оборотных средств; - исследовать затраты торгового предприятия; - определить показатели прибыли и рентабельности; - провести анализ показателей производительности труда; - исследовать систему показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия.
--	---

	<p>5. Управление персоналом:</p> <ul style="list-style-type: none"> - цели и задачи системы управления персоналом и ее функциональный состав (подсистемы и их основные функции); - анализ состава персонала торгового предприятия; - источники привлечения и технологии отбора персонала, оценку их преимуществ и недостатков; - управление трудовой адаптацией; - штатное расписание и должностные инструкции всех категорий управленческого персонала; - систему трудовой мотивации работников, ее достоинства, недостатки и мероприятия по совершенствованию; - анализ движения персонала предприятия и основные пути стабилизации кадрового состава; - анализ эффективности использования персонала торгового предприятия и основные направления ее повышения
	<p>6. Управление информацией: определение эффективности организации системы внутренних и внешних информационных потоков:</p> <ul style="list-style-type: none"> - наличие сайта предприятия, его тип (бизнес-сайт, сайт- визитка, интернет-магазин, интернет-витрина и др.) и структуру; - сбор, хранение, обработка, анализ и оценка информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью; - организацию делопроизводства, использование систем электронного документооборота (СЭД)
	<p>7. Правовое обеспечение деятельности предприятия:</p> <ul style="list-style-type: none"> - наличие и задачи юридической службы; - анализ использования на практике действующего законодательства и нормативных документов, а также требований, установленных техническими регламентами, стандартами, положениями; - выполнение действий по составлению документации в области коммерческой деятельности и проверке правильности ее оформления.
	<p>8. Информация по реализуемым предприятием проектам и (или) элементам проектной деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - изучить процесс организации работы проектных команд; - ознакомиться с материально-технической базой предприятия и принципами ее использования при управлении проектами; - участие в разработке инновационных методов, средств и технологий осуществления коммерческой деятельности; - исследовать реализуемые и перспективные инновационные (инвестиционные) проекты предприятия, механизмы управления ими.
<p>Заключительный этап</p>	
<p>Отчет</p>	<p>Преставление результатов практики</p>

Задания для оценки знаний после прохождения практики зависят от содержания практики студентом, и формы проведения аттестации (индивидуальная защита, публичная защита, «круглый стол» и др.). Ниже приведены типовые задания (вопросы).

7.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Примерные вопросы к зачету:

1. С чем связан выбор объекта для прохождения практики?
2. Какие цели и задачи Вы ставили при прохождении практики? Что Вы хотели доказать? Что нового Вы узнали о деятельности специалистов на месте практики?
3. На каких основных источниках Вы основывали написание своего отчета?
4. Что показалось Вам интересным в той или иной работе, чем конкретно Вы занимались на практике?
5. Какова форма собственности организации, состав собственников, учредителей?
6. Какова организационная структура управления, миссия организации; история создания и развития?
7. Какова специфика организации, виды и масштабы деятельности?
6. Дайте оценку направлений деятельности торговой организации. Каковы приоритеты в деятельности организации?
7. Охарактеризуйте структуру, функциональные обязанности персонала структурного подразделения.
8. Опишите стратегию и тактику управления организацией?
9. Охарактеризуйте основных конкурентов организации. Наличие аналогичных организаций в РФ, регионе, городе.
10. Как осуществляется управление товарными запасами?
11. Каковы результаты анализа основных и специфических показателей деятельности торговой организации?
12. Охарактеризуйте клиентов и поставщиков организации. Условия работы с поставщиками?
13. Каков конечный финансовый результат деятельности организации?
14. Как можно охарактеризовать ценовую политику торгового предприятия?
15. Как Вы можете оценить эффективность управления в организации?
16. Организована ли на предприятии проектная работа?
17. Приведите примеры успешных и нереализованных проектов организации?
18. Какие выводы и предложения по практике Вы сделали; каков основной итог Вашей работы?

Аттестация обучающихся за пройденную практику проводится руководителем студента от кафедры на основании анализа отчетной документации студента и защиты отчета о прохождении практики. Защита отчета представляет собой краткий доклад студента и его ответы на задаваемые вопросы.

По итогам защиты отчета о прохождении практики руководитель практики от кафедры выставляет студенту зачет с оценкой, используя следующую шкалу оценивания: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Оценка «отлично» выставляется студенту, который при защите отчета о прохождении практики подтвердил сформированность у себя компетенции на оценку «отлично» (порядок оценки которой приведен в п. 7.2), а также продемонстрировал соответствие следующим критериям: своевременно в установленные сроки представил на кафедру оформленные в соответствии с требованиями отзыв, дневник, отчет о прохождении практики; имеет отличную характеристику (отзыв) от руководителя предприятия – базы практики; изложил в отчете в полном объеме вопросы по всем разделам практики; во время защиты отчета правильно ответил на все вопросы руководителя практики от кафедры.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, который при защите отчета о прохождении практики подтвердил сформированность у себя компетенции на оценку «хорошо» (порядок оценки которой приведен в п. 7.2), а также продемонстрировал соответствие следующим критериям: своевременно в установленные сроки представил на кафедру отзыв, дневник, отчет о прохождении практики; имеет отличную характеристику (отзыв) от руководителя предприятия – базы практики; в отчете в полном объеме осветил вопросы по разделам практики; но получил незначительные замечания по оформлению отчетных документов по практике или во время защиты отчета ответил не на все вопросы руководителя практики от кафедры.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, который при защите отчета о прохождении практики подтвердил сформированность у себя компетенции на оценку «удовлетворительно» (порядок оценки которой приведен в п. 7.2), а также продемонстрировал соответствие следующим критериям: своевременно в установленные сроки представил на кафедру экономики и управления отзыв, дневник, отчет о прохождении практики; но получил существенные замечания по оформлению отчетных документов по практике или в отчете не в полном объеме осветил вопросы по разделам практики; или во время защиты отчета ответил не на все вопросы руководителя практики от кафедры.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который при защите отчета о прохождении практики подтвердил сформированность у себя компетенции на оценку «неудовлетворительно» (порядок оценки которой приведен в п. 7.2), а также продемонстрировал соответствие следующим критериям: отсутствовал на закрепленном рабочем месте базы практики или не выполнил программу практики, или получил отрицательный отзыв о работе, или ответил неверно на вопросы преподавателя при защите отчета.

8. Перечень учебной литературы и ресурсов сети «Интернет», необходимых для проведения практики

8.1. Основная литература

1. Беляевский, И.К. Организация коммерческой деятельности : учебно-практическое пособие / И.К. Беляевский. - Москва : Евразийский открытый институт, 2011. - 272 с. [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90826>
2. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. - 2-е изд., перераб. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 400 с. [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495757>
3. Кент, Т. Розничная торговля: учебник / Т. Кент, О. Омар. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 719 с. - [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=117685>

8.2. Дополнительная литература

4. Воробьев, И. П. Экономика организации (предприятия): курс лекций / И. П. Воробьев, Е. И. Сидорова. — Минск : Белорусская наука, 2012. — 408 с. [Электронный ресурс] URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=142424&sr=1>
5. Вылегжанина, А.О. Организационный инструментарий управления проектом: учебное пособие. – Москва, Берлин: Директ-Медиа, 2015. - 312 с. [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=275276>
6. Годин, А. М. Маркетинг: учебник для бакалавров / А. М. Годин. — 11-е изд., перераб. и доп. — Москва : Дашков и К, 2014. — 656 с. ISBN 978-5-394-02389-7. — [Электронный ресурс] <URL:http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view&book_id=253807>
7. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений : учеб. для подготовки магистров по спец. "Бух. учет, анализ и аудит" .— 4-е изд., испр. и доп. — М. : Омега-Л, 2013. — 348с.
10. Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности : учебник / О.В. Памбухчиянц. - Москва : Дашков и Ко, 2016. - 272 с. - ISBN 978-5-394-02186-2 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=230049>
11. Пчелина, О.В. Предпринимательство, управление проектами и реклама в социальной сфере : учебное пособие. - Йошкар-Ола : ПГТУ, 2016. - 92 с. - [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=461622>
12. Титова, Н.А. Формирование и оценка конкурентоспособности предприятия розничной торговли : учебное пособие / Н.А. Титова, В.В. Колочева ; - Новосибирск : НГТУ, 2013. - 100 с. - [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=228911>
14. Устав организации.
15. Финансово-отчетные документы организации.

8.3. Информационно-образовательные ресурсы в сети «Интернет»

№	Наименование Интернет-ресурса	Ссылка (URL) на Интернет ресурс
1.	Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации	www.gks.ru
2.	Справочная правовая система «КонсультантПлюс»	www.consultant.ru
3.	Управление проектами	http://www.projectmanagement.ru
4.	Официальный сайт Федеральной налоговой службы	www.nalog.ru
5.	Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации	www1.minfin.ru
6.	Сайт института управления проектами	www.pmi.org
7.	Сайт Института «Фонд «Инвестиционные возможности России»	www.ivr.ru
8.	Административно-управленческий портал (для руководителей, менеджеров, маркетологов, финансистов и экономистов предприятий)	www.aup.ru
9.	Сайт организации, где проходит практика	

9. Перечень информационных технологий, используемых при проведении практики, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

Перечень информационных технологий, используемых при проведении практики:

Перечень программного обеспечения и информационных справочных систем:

- ЭБС «Университетская библиотека онлайн»;
 - ЭБС издательства «Лань»;
 - ЭБС «Электронный читальный зал»;
 - БД периодических изданий на платформе EastView: «Вестники Московского университета», «Издания по общественным и гуманитарным наукам»;
 - Научная электронная библиотека;
 - БД диссертаций Российской государственной библиотеки.
- Также доступны следующие зарубежные научные ресурсы баз данны:
- Web of Science;
 - Scopus;
 - Издательство «Taylor&Francis»;
 - Издательство «Annual Reviews»;
 - «Computers & Applied Sciences Complete» (CASC) компании «EBSCO»
 - Архивы научных журналов на платформе НЭИКОН (Cambridge University Press, SAGE Publications, Oxford University Press);
 - Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» (<http://window.edu.ru>);
 - справочно-правовая система Консультант Плюс;
 - справочно-правовая система Гарант.

10. Описание материально-технической базы, необходимой для проведения практики

Место прохождения практики должно соответствовать действующим санитарно-эпидемиологическим требованиям, противопожарным правилам и нормам охраны здоровья обучающихся.

Место практики должно быть оснащено техническими и программными средствами, необходимыми для выполнения целей и задач практики: портативными и/или стационарными компьютерами с необходимым программным обеспечением и выходом в сеть «Интернет», в том числе предоставляется возможность доступа к информации, размещенной в открытых и закрытых специализированных базах данных.

Конкретное материально-техническое обеспечение практики и права доступа студента к информационным ресурсам определяются руководителем конкретного студента, исходя из задания на практику.

Наименование специализированных аудиторий, кабинетов, лабораторий	Вид занятий	Наименование оборудования, программного обеспечения
<p>Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций: №№ 107, 108, 110, 111, 114, , 122 , 204, 207, 208, 209, 210, 212, № 213, 218, 220, 221, 222, 301, 305, 307, 308, 309, 311а, 311в, 312.</p>	<p>Групповые и индивидуальные консультации</p>	<p>Учебная мебель, доска, проекционный экран, проектор, персональные компьютеры.</p> <p>1. Windows 8 Russian. Windows Professional 8 Russian Upgrade. Договор № 104 от 17.06.2013 г. Лицензии – бессрочные.</p> <p>2. Microsoft Office Standard 2013 Russian. Договор № 114 от 12.11.2014 г. Лицензии – бессрочные.</p> <p>3. Система централизованного тестирования БашГУ (Moodle). GNU General Public License Version 3, 29 June 2007</p>
<p>Учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации: №№ 107, 108, 110, 111, 114, , 122 , 204, 207, 208, 209, 210, 212, № 213, 218, 220, 221, 222, 301, 305, 307, 308, 309, 311а, 311в, 312.</p>	<p>Текущий контроль и промежуточная аттестация</p>	<p>Учебная мебель, доска, проекционный экран, проектор, персональные компьютеры.</p> <p>1. Windows 8 Russian. Windows Professional 8 Russian Upgrade. Договор № 104 от 17.06.2013 г. Лицензии – бессрочные.</p> <p>2. Microsoft Office Standard 2013 Russian. Договор № 114 от 12.11.2014 г. Лицензии – бессрочные.</p> <p>Система централизованного тестирования БашГУ (Moodle). GNU General Public License Version 3, 29 June 2007</p>
<p>Помещения для самостоятельной работы: 302 читальный зал (гуманитарный корпус).</p>	<p>Самостоятельная работа</p>	<p>Учебная мебель, персональные компьютеры в комплекте HP, моноблок, персональный компьютер в комплекте моноблок iRU.</p>

		<ol style="list-style-type: none">1. Windows 8 Russian. Windows Professional 8 Russian Upgrade. Договор № 104 от 17.06.2013 г. Лицензии – бессрочные.2. Microsoft Office Standard 2013 Russian. Договор № 114 от 12.11.2014 г. Лицензии – бессрочные.
--	--	--