Минобрнауки России

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Оренбургский государственный университет»

Кафедра маркетинга, коммерции и рекламы

ПРОГРАММА ПРАКТИКИ

«Б.2.В.П.2 Технологическая практика»

Вид *производственная практика*
учебная, производственная

Тип *технологическая практика*

Способ проведения *стационарная, выездная*
стационарная практика, выездная практика

Форма *дискретная по видам практик*
непрерывная, дискретная

Уровень высшего образования

БАКАЛАВРИАТ

Направление подготовки
38.03.06 Торговое дело
(код и наименование направления подготовки)

Общий профиль
(наименование направленности (профиля) образовательной программы)

Тип образовательной программы
Программа академического бакалавриата

Квалификация
Бакалавр

Форма обучения
Заочная

Год набора 2016

1389441

Программа практики рассмотрена и утверждена на заседании кафедры

Кафедра маркетинга, коммерции и рекламы
наименование кафедры

протокол № 9 от "25" 02 2016 г.

Заведующий кафедрой
Кафедра маркетинга, коммерции и рекламы О.М. Калиева
наименование кафедры *подпись* *расшифровка подписи*

Исполнители:
Зав. кафедрой, доцент О.М. Калиева
должность *подпись* *расшифровка подписи*

доцент Н.В. Лужнова
должность *подпись* *расшифровка подписи*

доцент И.Б. Береговая
должность *подпись* *расшифровка подписи*

СОГЛАСОВАНО:
Председатель методической комиссии по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело О.М. Калиева
код наименование *личная подпись* *расшифровка подписи*

Заведующий отделом комплектования научной библиотеки
Н.Н. Грицай
личная подпись *расшифровка подписи*

Уполномоченный по качеству факультета
Н.В. Лужнова
личная подпись *расшифровка подписи*

№ регистрации 35134

© Калиева О.М.,
Лужнова Н.В.,
Береговая И.Б., 2016
© ОГУ, 2016

2

1 Цели и задачи освоения практики

Цели практики:

- закрепление теоретических знаний, полученных во время аудиторных занятий, учебной практики, приобретение профессиональных умений и навыков в области торгово-технологической деятельности, сбор и обобщение материалов для выполнения курсовых работ (проектов) и написания выпускной квалификационной работы;
- приобщение студента к социальной среде предприятия (организации) для приобретения компетенций, необходимых в процессе работы в профессиональной среде.

Задачи:

- умение анализировать деятельность предприятия (организации) любой формы собственности;
- оценка эффективности управления предприятием (организации);
- приобретение навыков принятия оптимальных и эффективных управленческих решений;
- выработка умений анализа основных показателей хозяйственной деятельности предприятия (организации);
- овладение навыками и приёмами разработки мероприятий по совершенствованию торгово-технологического процесса на предприятии (организации).

2 Место практики в структуре образовательной программы

Практика относится к обязательным дисциплинам (модулям) вариативной части блока 2 «Практики»

Пререквизиты практики: *Б.1.Б.18 Техническое оснащение торговых предприятий, Б.1.В.ОД.13 Электронная коммерция*

Постреквизиты практики: *Б.2.В.П.4 Преддипломная практика*

3 Требования к результатам обучения по практике

Процесс изучения практики направлен на формирование следующих результатов обучения

Планируемые результаты обучения по практике, характеризующие этапы формирования компетенций	Формируемые компетенции
Знать: источники и способы сбора информации для организации и управления профессиональной деятельности **Уметь:** обрабатывать и оценивать информацию для организации и управления профессиональной деятельности **Владеть:** навыками поиска информации для организации и управления профессиональной деятельности	ОПК-4 способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией

Планируемые результаты обучения по практике, характеризующие этапы формирования компетенций	Формируемые компетенции
Знать: основные понятия, принципы, методы товароведения; ассортиментные, качественные, количественные характеристики товаров, факторы, их обеспечивающие; классификацию; методику анализа ассортимента товаров, методы классификации и кодирования товаров, структуру классификаторов товаров, требования к информации на товары **Уметь**: классифицировать и анализировать ассортимент; исследовать качественные, количественные характеристики товаров; выявлять дефекты **Владеть**: навыками определения качества товаров, обеспечения его сохранения	ПК-1 способностью 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: виды, типы, функции торговых предприятий и управление торгово-технологическим процессом, организацию труда и управление на предприятиях, принципы, нормы и методы проектирования торговых предприятий, охрану труда персонала **Уметь:** определять ресурсы предприятия, экономические показатели его деятельности; проводить учет товаров и материальных ценностей **Владеть:** приемами и методами управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулирования процессов хранения, проведения инвентаризации, определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учета и списания потерь	ПК-2 способностью 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: сущность маркетинговой, коммерческой и рекламной деятельности предприятия. **Уметь:** применять методы оценки коммерческой, маркетинговой, логистической, товароведной и рекламной деятельности; выявлять, формировать и удовлетворять потребности, применять средства и методы маркетинга, анализировать конъюнктуру рынка. **Владеть:** методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей; навыками сбора, обработки и анализа маркетинговой информации.	ПК-3 готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка
Знать: признаки качественной, количественной, ассортиментной идентификации товаров **Уметь**: проводить качественную, количественную, ассортиментную идентификацию товаров **Владеть**: методами выявления и предупреждения фальсификации товаров	ПК-4 способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации
Знать: инновационные методы, средства и технологии в предпринимательской деятельности, методы сбора информации о деятельности конкурентов. **Уметь:** организовывать сбор информации о деятельности конкурентов, выпускаемой ими продукции; анализировать положение продукта на рынке и разрабатывать предложения по его укреплению. **Владеть:** опытом разработки инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)	ПК-11 способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)

4 Трудоемкость и содержание практики

4.1 Трудоемкость практики

Общая трудоемкость практики составляет 3 зачетные единицы (108 академических часов).
Практика проводится в 9 семестре.
Вид итогового контроля – дифференцированный зачет.

4.2 Содержание практики

Этап 1. Организационно-ознакомительный этап. Изучение целей и задач технологической практики. Выбор торгового предприятия - базы практики и изучение общей информации о его деятельности. Оформление документов для прохождения технологической практики. Получение задания на прохождение технологической практики от руководителя технологической практики. Инструктаж по технике безопасности и пожарной безопасности на предприятии - объекте технологической практики.

Этап 2. Основной - исследовательский этап. Изучение нормативных основ технологии торговли; литературная и практическая проработка задания по технологической практики; развитие навыков использования сети Internet для проведения информационного поиска;выявление особенностей технологической деятельности, присущих предприятию.

Выполнение общей и индивидуальной части задания на прохождение технологической практики. Содержание общей части задания:

- описание торгового предприятия (наименование, организационно-правовая форма, его история);
- изучение Устава, организационной структуры и должностных инструкций работников, связанных с технологическими и коммерческими процессами на предприятии;
- изучение содержания технологических процессов на торговом предприятии (изучение порядка приемки и учета товаров по количеству и качеству, оценка качества товаров, диагностирование дефектов, анализ ассортимента товаров торгового предприятия, изучение организации логистической деятельности на торговом предприятии, ознакомление с процессом регулирования процесса хранения товаров на торговом предприятии, изучение порядка инвентаризации товарно-материальных ценностей, определение затрат материальных и трудовых ресурсов, изучение способов их минимизации, исследование процесса организации учета и списывания потерь и т.д.);
- изучение содержания коммерческих процессов на торговом предприятии (выявление степени удовлетворенности потребностей покупателей в товарах, изучение и прогнозирование спроса потребителей, исследование процесса организации маркетинговых коммуникаций на торговом предприятии, в т.ч. и рекламной деятельности и т.д.);
- проведение экономического (расчет показателей товарооборота, прибыли, рентабельности, , среднего запаса, производительности труда), финансового (расчет показателей абсолютной ликвидности, промежуточной ликвидности, текущей ликвидности, финансовой устойчивости, соотношения заменых и собственных средств) и маркетингового (расчет показателей конкурентоспособности товара, конкурентоспособности предприятия, рыночной доли, обновляемости ассортимента, глубины ассортимента, широты ассортимента, удовлетворенности потребителей) анализа деятельности объекта исследования.

Содержание индивидуальной части задания - разработка комплекса мероприятий по совершенствованию деятельности предприятия (организации) по конкретному направлению и определение их эффекта.

Этап 3. Этап систематизации, формализации, обработки и анализа полученной информации. Систематизация всей собранной и проанализированной информации о деятельности торгового предприятия - объекта исследования**.** Написание отчёта, состоящего из следующих элементов: титульного листа, задания, содержания, введения, основной части (из 2 или 3 глав), заключения и приложений (при наличии).

Этап 4. Этап защиты отчета по технологической практике. Структурирование информации и результатов ее анализа; составление и оформление отчета по практике; обсуждение полученных результатов совместно с руководителем практики; подготовка к защите и защита отчета на основе подготовленной мультимедийной презентации и отчета в печатном виде.

5 Формы отчетной документации по итогам практики

Составление и защита отчета, собеседование по итогам практики.

6 Учебно-методическое и информационное обеспечение практики

6.1 Перечень учебной литературы и ресурсов сети Интернет, необходимых для проведения практики

Учебная литература

1. Акулич, М.В. Интернет-маркетинг : учебник / М.В. Акулич. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 352 с. : табл. - (Учебные издания для бакалавров). - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-02474-0 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453407. - ЭБС «Университетская библиотека», по паролю.
2. Волгин, В.В. Склад: логистика, управление, анализ [Электронный ресурс]/ В.В. Волгин. - 11-е изд., перераб. и доп. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 724 с. : табл., схемы, граф. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-01944-9. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=426462. - ЭБС «Университетская библиотека», по паролю.
3. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник [Электронный ресурс]/ Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. - 2-е изд., перераб. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 400 с. : табл., схемы - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978-5-394-02531-0. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=375809. - ЭБС «Университетская библиотека», по паролю.
4. Кент, Т. Розничная торговля : учебник [Электронный ресурс] / Т. Кент, О. Омар. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 719 с. -. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=117685 - ЭБС «Университетская библиотека», по паролю.
5. Керимов, В.Э. Бухгалтерский учет : учебник [Электронный ресурс]/ В.Э. Керимов. - 6-е изд., изм. и доп. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 583 с. : табл., схемы - (Учебные издания для бакалавров). - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-02312-5. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=390772. - ЭБС «Университетская библиотека», по паролю.
6. Мазанкова, Т.В. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии отрасли (торговли): курс лекций : учебное пособие [Электронный ресурс]/ Т.В. Мазанкова. - М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. - 214 с. : ил., схем., табл. - Библиогр.: с. 205-208. - ISBN 978-5-4475-3630-5. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=271777. - ЭБС «Университетская библиотека», по паролю.

Интернет-ресурсы

1. http://base.garant.ru – информационно-правовой портал «Гарант» ориентирован на оказание комплексной профессиональной правовой поддержки с помощью современных информационных технологий. "Гарант" – основоположник сферы информационно-правовых услуг, на протяжении многих лет работы занимающий в ней лидирующие позиции. "Гарант" постоянно расширяет спектр правовой помощи, предоставляя комплексное высокотехнологичное информационно-правовое обеспечение.
2. http://www.consultant.ru - КонсультантПлюс — компьютерная справочно-правовая система в России, разрабатывается компанией «КонсультантПлюс» и содержит свыше 82,5

миллионов документов по состоянию на декабрь 2015 г. Широко используется юристами, бухгалтерами, кадровыми специалистами, руководителями организаций, специалистами госорганов, учеными, студентами и преподавателями юридических и экономических вузов.

3. http://www.ural56.ru - «Урал56.Ру» - проект медиахолдинга Урал-ТВ. Это независимый информационный портал с лентой новостей Оренбурга, Орска и Оренбургской области и различными тематическими разделами. Портал информирует о событиях Оренбурга, Орска и всей Оренбургской области, а также России и мира На портале действуют различные сервисы и разделы. В разделе «Объявления» можно быстро продать или купить любой товар или услугу.

4. http://tenderhunter.ru - TenderHunter.ru – уникальный сервис по подбору тендеров. Алгоритмы поиска позволяют находить тендеры по параметрам с максимальной точностью. Цель портала – предоставить самый удобный сервис для участия в тендерах. Специалисты компании оказывают консультации каждому клиенту, заинтересованному в наших услугах. На портале собраны актуальные тендеры с 6138 площадок в одном месте, чтобы поиск информации о тендерах был удобнее и быстрее.

5. http://www.restko.ru - информационно-аналитический портал Restko.ru - один из наиболее крупных профильных интернет-порталов, в области строительства, недвижимости, услуг, связанных с данными сферами деятельности. Значительная составляющая часть посетителей и читателей - это потенциальные оптовые и розничные потребители услуг и продукции, предоставляемых данными компаниями. На страницах данного ресурса есть возможность получить самую оперативную новостную информацию, быть в курсе самых последних маркетинговых исследований и бизнес планов, найти инвестора или инвестиционный проект, заранее получать сведения о тематических мероприятиях, выставках, семинарах, обсудить вопросы на форуме, найти поставщика необходимой строительной продукции или услуги, найти тематические статьи или обзоры рынка и т.д.

6. http://www.marketing.spb.ru/ - Интернет-портал «Энциклопедия маркетинга» - это интернет-проект, направленный на сбор и предоставление учебных, академических и методико-практических материалов студентам, аспирантам, обучающимся на курсах повышения квалификации, а также формирование академических и практических навыков у предпринимателей, менеджеров и топ-менеджеров. Материалы, представленные на портале повышают образовательный статус в вопросах теоретического и практического маркетинга, консультирования бизнеса, проведения профессиональных исследований рынков. Среди материалов сайта в свободном доступе: образовательные статьи, монографии, фрагменты и полные тексты книг, учебники, избранные публикации ведущих журналов, курсы лекций, практические примеры работы реальных предприятий, руководства, ссылки на другие источники информации;

7. http://www.4p.ru - электронное издание «Маркетинг журнал 4p.ru.» - создан как место встречи маркетологов в сети, где специалисты маркетинговых специальностей могут общаться, обмениваться мнениями, делиться опытом;

8. http://grebennikon.ru/about.php - Электронная библиотека Grebennikon содержит статьи, опубликованные в специализированных журналах Издательского дома «Гребенников» в числе которых «Маркетинг и маркетинговые исследования». На данный момент в электронной библиотеке представлено свыше 30 периодических изданий.

Открытые онлайн-курсы

1 «Маркетинг – быстрый старт» [Электронный ресурс]: онлайн-курс на платформе https://universarium.org – «Универсариум» / Разработчик курса : НИУ «Высшая школа экономики», режим доступа: https://universarium.org/course/724.

2 «Маркетинг: особенности продвижения «культурного» продукта» [Электронный ресурс]: онлайн-курс на платформе https://www.lektorium.tv/mooc - «Лекториум», МООК / Разработчик курса : МГУУ Правительства Москвы, режим доступа:https://www.lektorium.tv/node/32511

3 «Маркетинг» [Электронный ресурс]: онлайн-курс на платформе https://openedu.ru - «Открытое образование» / Разработчик курса : НИУ «Высшая школа экономики», режим доступа: https://openedu.ru/course/hse/MARK/.

4 «Основы бизнеса». [Электронный ресурс]: онлайн-курс на платформе https://openedu.ru - «Открытое образование» / Разработчик курса : Санкт-Петербургский государственный университет, режим доступа: https://openedu.ru/course/spbu/BUSART/.

5 «Основы проектного управления» [Электронный ресурс]: онлайн-курс на платформе https://universarium.org – «Универсариум» / Разработчик курса : Зубрицкий А.А., Московское отделение PMI, режим доступа: https://universarium.org/course/731.

6 «Организация, технология и проектирование предприятий торговли» [Электронный ресурс]: онлайн-курс на платформе https://openedu.ru - «Открытое образование» / ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого», режим доступа:https://openedu.ru/course/spbstu/TRADORG/#.

7 «Основы эффективного делового общения». [Электронный ресурс]: онлайн-курс на платформе https://openedu.ru - «Открытое образование» / Разработчик курса : Санкт-Петербургский государственный университет, режим доступа: https://openedu.ru/course/spbu/DEL_OBS/.

8 «Победитель кризисов в бизнесе» [Электронный ресурс]: онлайн-курс на платформе https://universarium.org – «Универсариум» / Разработчик курса : МГУ, Консалтинговая компания "Русский дом кризисного управления", режим доступа: https://universarium.org/course/720.

9 «Российские потребители: как мы потребляем?» [Электронный ресурс]: онлайн-курс на платформе https://universarium.org – «Универсариум» / Разработчик курса : Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова", режим доступа: https://universarium.org/course/729

10 «Стратегии роста: всегда ли нужен рост?» [Электронный ресурс]: онлайн-курс на платформе https://universarium.org – «Универсариум» / Разработчик курса : Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, режим доступа https://universarium.org/course/723.

11 «Экономика» [Электронный ресурс]: онлайн-курс на платформеhttps://openedu.ru - «Открытое образование»/ Разработчик курса : НИУ «Высшая школа экономики», режим доступа: https://openedu.ru/course/hse/ECONOM/.

12 «Эффективное целеполагание и программно-целевое управление в государственном секторе» [Электронный ресурс]: онлайн-курс на платформе https://universarium.org – «Универсариум» / Разработчики курса : ООО "Бдо Юникон Консалтинг", Управление образовательных проектов МИА «Россия сегодня», ООО "Экспертиза. Аналитика. Сопровождение" режим доступа: https://universarium.org/course/393.

13 «Язык современной рекламы и СМИ» [Электронный ресурс]: онлайн-курс на платформе https://openedu.ru - «Открытое образование» / Разработчик курса : Санкт-Петербургский государственный университет, режим доступа: https://openedu.ru/course/spbu/LNGADV/.

14 «Методы исследований в менеджменте» [Электронный ресурс]: онлайн-курс на платформе https://openedu.ru - «Открытое образование» / Разработчик курса : Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, режим доступа: https://openedu.ru/course/msu/METHODSMANAGMENT/.

6.2 Перечень информационных технологий, используемых при проведении практики, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

1) Операционная система Windows

2) Пакет настольных приложений MS Office: MS Word, MS Excel, MS PowerPoint

3) Программное обеспечение для маркетинговых исследований: «БЭСТ-Маркетинг» и «Маркетинг-аналитика» (электронная версия)

4) КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: электронное периодическое издание справочная правовая система. / Разработчик ЗАО «Консультант Плюс», 2016. – Режим доступа к системе в сети ОГУ для установки системы: \\fileserver1\!CONSULT\cons.exe

5) Реферативная и справочная база данных рецензируемой литературы Scopus - https://www.scopus.com

6) Политематическая реферативно-библиографическая и наукометрическая (библиометрическая) база данных Web of Science - https://apps.webofknowledge.com

7 Материально-техническое обеспечение практики

При прохождении стационарной практики используется помещение для самостоятельной работы обучающихся, оснащенное компьютерной техникой, подключенной к сети "Интернет", и обеспечивающей доступ в электронную информационно-образовательную среду ОГУ.

При прохождении выездной практики используется материально-техническая база профильной организации. Наличие доступа в сеть Интернет, лицензионное программное обеспечение.