

Минобрнауки России

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Оренбургский государственный университет»

Кафедра маркетинга, коммерции и рекламы

ПРОГРАММА ПРАКТИКИ

«Б.2.В.П.1 Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности»

Вид производственная практика
учебная, производственная

Тип практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности

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

1389440

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
наименование кафедры подпись О.М. Калиева
расшифровка подписи

Исполнители:

Зав. кафедрой
должность

подпись

О.М. Калиева
расшифровка подписи

Доцент
должность

подпись

Н.В. Лужнова
расшифровка подписи

СОГЛАСОВАНО:

Председатель методической комиссии по направлению подготовки

38.03.06 Торговое дело
код наименование личная подпись О.М. Калиева
расшифровка подписи

Заведующий отделом комплектования научной библиотеки

личная подпись

Н.Н. Грицай
расшифровка подписи

Уполномоченный по качеству факультета

личная подпись

Н.В. Лужнова
расшифровка подписи

№ регистрации _____

© Калиева О.М.,
Лужнова Н.В., 2016
© ОГУ, 2016

1 Цели и задачи освоения практики

Цели: закрепление теоретических знаний, полученных при изучении дисциплин; получение профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности; создание исследовательской базы выполнения курсовых работ и выпускной квалификационной работы.

Задачи:

- изучение внешней и внутренней среды торговой деятельности коммерческого предприятия – объекта исследования практики;
- формирование умений проведения анализа торговой деятельности коммерческого предприятия – объекта исследования практики за определенный период времени;
- выявление направлений повышения эффективности торговой деятельности коммерческого предприятия – объекта исследования практики в современных рыночных условиях;
- формирование навыков разработки конкретных рекомендаций для совершенствования торговой деятельности коммерческого предприятия – объекта исследования практики;
- освоение соответствующих общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

2 Место практики в структуре образовательной программы

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

Пререквизиты практики: *Б.1.Б.22 Технология и проектирование предприятий торговли, Б.1.В.ОД.6 Товароведение продовольственных товаров*

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
<u>Знать:</u> ценности и нормы для формирования мировоззренческой позиции личности обучающегося; основные этапы и закономерности исторического развития общества и концепций управления. <u>Уметь:</u> использовать основы философских знаний для формирования мировоззренческой позиции, анализировать основные этапы и закономерности исторического развития общества. <u>Владеть:</u> навыками формирования мировоззренческой позиции личности в обществе; навыками формирования правильной гражданской позиции личности в обществе.	ОК-1 способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности
<u>Знать:</u> основы экономических знаний для оценки эффективности торговой деятельности коммерческого предприятия. <u>Уметь:</u> уметь оценивать эффективность торговой деятельности коммерческого предприятия. <u>Владеть:</u> навыками расчета показателей эффективности торговой деятельности коммерческого предприятия.	ОК-2 способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах
<u>Знать:</u> стили языка для осуществления межличностных, групповых и организационных коммуникаций. <u>Уметь:</u> применить на практике все принципы и правила ведения коммуникации. <u>Владеть:</u> владеть культурой речевого общения основами публичной речи; делать сообщения, доклады.	ОК-3 способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и

Планируемые результаты обучения по практике, характеризующие этапы формирования компетенций	Формируемые компетенции
	межкультурного взаимодействия
Знать: содержание понятия толерантность. Уметь: работать в коллективе и взаимодействовать с сотрудниками разных отделов подразделений в организации. Владеть: навыками толерантного взаимодействия в коллективе.	ОК-4 способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия
Знать: методы самоорганизации, основы тайм-менеджмента. Уметь: находить самостоятельно информацию и самоорганизовываться и развиваться как личность и профессионал. Владеть: навыками самообразования.	ОК-5 способностью к самоорганизации и самообразованию
Знать: основы правовой системы и правовых норм в российском обществе. Уметь: правильно применять нормы права в процессе организации тоговой деятельности коммерческого предприятия. Владеть: навыками использования общеправовых знаний в торговой деятельности коммерческого предприятия.	ОК-6 способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности
Знать: основы влияния оздоровительных систем физического воспитания на укрепление здоровья и профилактику профессиональных заболеваний. Уметь: использовать основные методы физической культуры для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности. Владеть: комплексом упражнений для снятия статической нагрузки.	ОК-7 способностью поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности
Знать: основы безопасности жизнедеятельности; методы и средства повышения безопасности. Уметь: при необходимости принимать участие в проведении спасательных и других неотложных работ при ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций. Владеть: навыками в разработке мероприятий по повышению безопасности и экологичности торговой деятельности коммерческого предприятия.	ОК-8 готовностью пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий
Знать: способы обобщения, анализа и восприятия информации культурологического характера, а также их базовые характеристики. Уметь: самостоятельно ставить цель и выбирать пути ее достижения при анализе и обобщении информации, изложенной в культурологических положениях, источниках, фактах. Владеть: культурой мышления, навыками анализа и обобщения актуальной социокультурной информации с использованием культурологических знаний, готовность применять эти навыки.	ОК-9 владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения
Знать: сущность понятия «патриотизм». Уметь: использовать различные знания и способности при выполнении гражданского долга и проявлении патриотизма. Владеть: навыками выполнения гражданского долга.	ОК-10 готовностью к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма
Знать: основные нормативные документы в торговой деятельности коммерческого предприятия. Уметь: пользоваться нормативными документами, регулирующими торговую деятельность коммерческого предприятия. Владеть: навыками соблюдения действующего законодательства и требований нормативных документов.	ОПК-3 умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов

Планируемые результаты обучения по практике, характеризующие этапы формирования компетенций	Формируемые компетенции
<u>Знать:</u> виды коммерческой, маркетинговой, рекламной, товароведной информации. <u>Уметь:</u> осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью. <u>Владеть:</u> способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации, необходимой для организации торговой деятельности коммерческого предприятия, и работать с компьютером как со средством управления информацией	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
<u>Знать:</u> виды, формы, средства товарной информации, ее правовую базу. <u>Уметь:</u> работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной). <u>Владеть:</u> навыками работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности	ОПК-5 готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления
<u>Знать:</u> современные системы управления качеством и обеспечения конкурентоспособности. <u>Уметь:</u> оценивать и подтверждать соответствие информации на маркировке требованиям действующих стандартов. <u>Владеть:</u> навыками контроля качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству.	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
<u>Знать:</u> виды, типы, функции торговых предприятий и управление торгово-технологическим процессом. <u>Уметь:</u> определять ресурсы предприятия, экономические показатели его деятельности. <u>Владеть:</u> приемами и методами управления торгово-технологическими процессами на предприятии.	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

Планируемые результаты обучения по практике, характеризующие этапы формирования компетенций	Формируемые компетенции
Знать: цели, принципы, функции, сферы применения, объекты, средства и методы маркетинговых исследований. Уметь: выявлять, формировать и удовлетворять потребности, анализировать маркетинговую среду организации и конъюнктуру рынка. Владеть: навыками выявления и формирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; проведения маркетинговых исследований.	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: цели, принципы, сферы применения, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовую базу деятельности по оценке и подтверждению соответствия. Уметь: контролировать качество товаров, регулировать сохраняющие товары факторы, получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов. Владеть: навыками работы с основными группами товаров разного назначения, а также с нормативными и техническими документами по оценке и подтверждению соответствия обязательным требованиям.	ПК-4 способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации
Знать: методы и этапы процесса научных и маркетинговых исследований. Уметь: собирать, анализировать и обрабатывать информацию для обоснования содержания коммерческих проектов. Владеть: навыками проведения полевых и кабинетных исследований, приемами обработки и представления информации для разных видов коммерческих проектов.	ПК-10 способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности
Знать: основные виды и элементы торгово-технологических, маркетинговых, рекламных или логистических проектов. Уметь: использовать информационные технологии при разработке проектов профессиональной деятельности. Владеть: методологией разработки проектов торговой деятельности коммерческих предприятий с использованием информационных технологий.	ПК-12 способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные, и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий

4 Трудоемкость и содержание практики

4.1 Трудоемкость практики

Общая трудоемкость практики составляет 3 зачетные единицы (108 академических часов).

Практика проводится в 8 семестре.

Вид итогового контроля – дифференцированный зачет.

4.2 Содержание практики

Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности может быть выездной и стационарной.

Примерное содержание практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности:

Этап 1. Подготовительный этап. Ознакомительная лекция. Оформление документов для прохождения практики. Ознакомление с организацией (предприятием), правилами внутреннего трудового распорядка. Производственный инструктаж, в том числе инструктаж по технике безопасности.

Этап 2. Основной исследовательский этап. Выполнение производственных заданий. Сбор, обработка и систематизация литературного и фактического материала. Участие в выполнении отдельных видов работ. Проведение аналитического исследования. Описание характеристик предприятия, его организационно-правовой формы, краткой истории создания. Выполнение индивидуального задания студента в соответствии с тематикой, утвержденной руководителем практики.

Этап 3. Этап систематизации, обработки и анализа полученной информации. Анализ полученной информации. Обработка и систематизация собранного нормативного и фактического материала. Расчет показателей, практически подтверждающих методику аналитического исследования. Обоснование полученных выводов. Предложения должны иметь практическую значимость и обоснованность, четкую конкретную формулировку и, по возможности, стоимостную оценку эффекта их внедрения.

Этап 4. Этап подготовки отчета. 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.

5 Формы отчетной документации по итогам практики

Отчет по практике состоит из следующих элементов: титульный лист, характеристика, содержание, введение, основная часть, заключение и приложения (при наличии).

6 Учебно-методическое и информационное обеспечение практики

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

1. 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».

2. 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».

3. Дашков, Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) : учебник [Электронный ресурс] / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. - 12-е изд., перераб. и доп. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 456 с. : табл., ил. - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978-5-394-02471-9. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=375810> . - ЭБС «Университетская библиотека».

Интернет-ресурсы

1. 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.

2. <https://is-zakupki.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.

3. 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.

4. <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.

5. <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;

6. <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.

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

- 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) Профессиональные базы данных по исследованиям Европейского общества исследований в области маркетинга и общественного мнения (European Society of Marketing Research Professionals) – <https://www.esomar.org/knowledge-center/reports-publications>.
- 5) Информационная база данных Минэкономразвития РФ "Информационные системы Министерства в сети Интернет" - www.economy.gov.ru/minec/about/systems/infosystems/.
- 6) Профессиональная база данных и реестр рейтингов маркетинговых агентств, вузов и специалистов Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР) – <http://www.akarussia.ru/node/5025>.
- 7) КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: электронное периодическое издание справочная правовая система. / Разработчик ЗАО «Консультант Плюс», 2016. – Режим доступа к системе в сети ОГУ для установки системы: fileserv1!\CONSULT\cons.exe
- 8) ГАРАНТ Платформа F1 [Электронный ресурс]: справочно-правовая система. / Разработчик ООО НПП «ГАРАНТ-Сервис», 119992, Москва, Воробьевы горы, МГУ, [1990–2016]. – Режим доступа в сети ОГУ для установки системы: fileserv1\GarantClient\garant.exe
- 9) Реферативная и справочная база данных рецензируемой литературы Scopus - <https://www.scopus.com>
- 10) 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 обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду ОГУ.

При прохождении выездной практики используется материально-техническая база профильной организации с наличием доступа в сеть Интернет и лицензионным программным обеспечением.

Дополнения и изменения к программе практики
«Б.2.В.П.1 Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности»

Направление подготовки: 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль): Общий профиль

Год набора 2016

Форма обучения: заочная

Дополнения и изменения к рабочей программе на 2019/2020 учебный год рассмотрены и утверждены на заседании кафедры маркетинга и торгового дела

Протокол № 10 от «10» 06 2019 г.

Заведующий кафедрой
маркетинга и торгового дела

наименование кафедры

подпись

О.М. Калисва

расшифровка подписи

Исполнители

Доцент

должность

подпись

Н.В. Лужкова

расшифровка подписи

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий отделом комплектования научной библиотеки

личная подпись

Н.Н. Грицай

расшифровка подписи

Уполномоченный по качеству института

личная подпись

Ю.В. Рожкова

расшифровка подписи

В программу практики вносятся следующие изменения и дополнения:

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

✓ 1) Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов, обучающихся по программам высшего образования по направлениям подготовки 38.03.06 Торговое дело, 38.03.02 Менеджмент / [О. М. Калиева и др.]; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет.образоват. учреждение высш. образования "Оренбург. гос. ун-т". - Электрон.текстовые дан. (1 файл: 1.35 Мб). - Оренбург : ОГУ, 2017. - 193 с. - Загл. с тит. экрана. - AdobeAcrobatReader 6.0 - ISBN 978-5-7410-1654-1.

✓ 2) Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов, обучающихся по программам высшего образования по направлениям подготовки 38.03.06 Торговое дело, 38.03.02 Менеджмент: [в 2 ч.] / [О. М. Калиева и др.]; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет.образоват. учреждение высш. образования "Оренбург. гос. ун-т". - Ч. 2. - Электрон.текстовые дан. (1 файл: 1.16 Мб). - Оренбург : ОГУ, 2017. - 192 с. - Загл. с тит. экрана. - AdobeAcrobatReader 6.0

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

- 1) Операционная система Windows
- 2) Пакет настольных приложений MSOffice: MSWord, MSExcel, MSPowerPoint
- 3) Программное обеспечение для маркетинговых исследований: «БЭСТ-Маркетинг» и «Маркетинг-аналитика» (электронная версия)

4) Профессиональные базы данных по исследованиям Европейского общества исследований в области маркетинга и общественного мнения (EuropeanSocietyofMarketingResearchProfessionals) – <https://www.esomar.org/knowledge-center/reports-publications>.

5) Информационная база данных Минэкономразвития РФ "Информационные системы Министерства в сети Интернет" - www.economy.gov.ru/minec/about/systems/infosystems/.

6) Профессиональная база данных и реестр рейтингов маркетинговых агентств, вузов и специалистов Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР) – <http://www.akarussia.ru/node/5025>.

7) КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: электронное периодическое издание справочная правовая система. / Разработчик ЗАО «Консультант Плюс», 2019. – Режим доступа к системе в сети ОГУ для установки системы: [\\fileserv1\CONSULT\cons.exe](http://fileserv1\CONSULT\cons.exe)

8) ГАРАНТ Платформа F1 [Электронный ресурс]: справочно-правовая система. / Разработчик ООО НПП «ГАРАНТ-Сервис», 119992, Москва, Воробьевы горы, МГУ, [1990–2019]. – Режим доступа в сети ОГУ для установки системы: [\\fileserv1\GarantClient\garant.exe](http://fileserv1\GarantClient\garant.exe)

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

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