

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 19.05.2023 16:03:41

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

# ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

## Производственная практика (Преддипломная практика)

Закреплена за кафедрой **Коммерция и логистика**

Учебный план z38.04.06.01\_1.plx

Форма обучения **заочная**

### Распределение часов дисциплины по курсам

Курс	3		Итого	
	уп	рп		
Лекции	4	4	4	4
В том числе в форме практ.подготовки	540	540	540	540
Итого ауд.	4	4	4	4
Контактная работа	4	4	4	4
Сам. работа	536	536	536	536
Итого	540	540	540	540

### 1. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ

**ПК-2:** Способен организовать на стадии закупок консультации с поставщиками в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг с учетом методов экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде

**ПК-3:** Способен анализировать технологический процесс как объект управления, организовывать работу персонала, находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности, систематизировать и обобщать информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия

**В результате прохождения практики обучающийся должен:**

#### **Знать:**

коммерческие сделки (виды, методы проведения, технология осуществления, основные требования к контракту купли-продажи); способы расчета нормативов запасов оборотных материальных средств и контроль их соблюдения; какая ведется документация о коммерческой деятельности; (соотнесено с индикатором ПК-2.1); технологические процессы в системе управления; структуру и основные характеристики рыночной среды и принципы взаимодействия ее элементов; основы потребительского тестирования, испытаний продукции на соответствие требованиям безопасности и качества товара(соотнесено с индикатором ПК-3.1)

#### **Уметь:**

организовать на стадии закупок консультации с поставщиками в целях определения состояния конкурентной среды; анализировать и моделировать технологический процесс коммерческой деятельности; исследовать и прогнозировать конъюнктуру рынка и моделировать бизнес-технологии на научной основе; исследовать направления развития профессиональной деятельности в области коммерции и логистики в современном бизнесе; обрабатывать, интегрировать и представлять результаты научно-исследовательских работ; (соотнесено с индикатором ПК- 2.2); анализировать конъюнктуру рынка, в т.ч. модели потребительского поведения; организовывать работу персонала, находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности(соотнесено с индикатором ПК-3.2)

**Владеть:**

методами контроля и оценки эффективности разработанной стратегии коммерческой деятельности; методами оценки результатов коммерческой деятельности; научно обоснованными методами оценки конъюнктуры рынка; методами оценки прогрессивных направлений развития профессиональной деятельности; методами обработки и представления результатов научно-исследовательских работ; оценки конкурентоспособности и планирования ассортимента товаров; навыками выбора методов продажи товаров для различных форматов торговли, выбора форм дополнительного обслуживания покупателей. (соотнесено с индикатором ПК-2.3); навыками находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности; навыками систематизировать и обобщать информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия ;навыками исследования рыночной конъюнктуры; формирования сервисной политики на потребительском рынке(соотнесено с индикатором ПК-3.3)