

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 19.05.2023 16:00:48

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

Производственная практика (Торгово-технологическая практика)

Закреплена за кафедрой **Коммерция и логистика**

Учебный план 38.04.06.01_1.plx

Форма обучения **очная**

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	4 (2.2)		Итого	
	Неделя			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	4	4	4	4
В том числе в форме практ.подготовки	324	324	324	324
Итого ауд.	4	4	4	4
Контактная работа	4	4	4	4
Сам. работа	320	320	320	320
Итого	324	324	324	324

1. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ

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:

основные методы анализа и оценки бизнес-среды организации (предприятия) и эффективности её хозяйственной деятельности; основные методы исследования и прогнозирования тенденций изменения конъюнктуры рынка; научные методы прогнозирования рыночных конъюнктур и моделирования бизнес-технологий; основы развития профессиональной деятельности в области коммерческой деятельности современных компаний; теоретико-методологические основы процесса торгового обслуживания; направления повышения качества торгового обслуживания (соотнесено с индикатором ПК-3.1)

Уметь:

разрабатывать стратегию логистической деятельности; анализировать и моделировать бизнес-технологии 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; обосновывать формы торгового обслуживания покупателей; разрабатывать направления повышения качества торгового обслуживания (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-3.3)