

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА**Производственная практика (Торгово-****технологическая практика)**Закреплена за кафедрой **Коммерция и логистика**

Учебный план z38.04.06.03_1.plx

Форма обучения **заочная****Распределение часов дисциплины по курсам**

Курс	2		Итого	
	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-1: Способен разработать логистическую стратегию организации, осуществлять контроль за ее реализацией и оценивать эффективность путем аудита логистических процессов****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; основы научно-исследовательских работ в области коммерции; проектирование, разработку, экспертизу и рекламу новых товаров и услуг; теоретико-методологические основы процесса торгового обслуживания; направления повышения качества торгового обслуживания (соотнесено с индикатором ПК-1.1)

Уметь:

разрабатывать стратегию коммерческой 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-1.2)

Владеть:

методами контроля и оценки эффективности разработанной стратегии л коммерческой деятельности; методами оценки результатов коммерческой деятельности; научно обоснованными методами оценки конъюнктуры рынка; методами оценки прогрессивных направлений развития профессиональной деятельности в функциональных сферах коммерции, ;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-1.3)