

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 11.09.2024 10:08:11

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

УТВЕРЖДАЮ

Начальник

учебно-методического управления

Платонова Т.К.

«25» июня 2024 г.

Рабочая программа практики
Учебная практика (ознакомительная практика)

Направление 38.03.06 Торговое дело

Направленность 38.03.06.09 Маркетинговое управление бизнес-процессами

Для набора 2024 года

Квалификация
Бакалавр

КАФЕДРА Маркетинг и реклама**Распределение часов практики по семестрам**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	2 (1.2)		Итого	
	УП	РП	УП	РП
Неделя				
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	4	4	4	4
В том числе в форме практ.подготовки	104	104	104	104
Итого ауд.	4	4	4	4
Контактная работа	4	4	4	4
Сам. работа	104	104	104	104
Итого	108	108	108	108

Объем практики

Неделя	2
Часов	108
ЗЕТ	3

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 25.06.2024 г. протокол № 18.

Программу составил(и): к.э.н., доцент, Дадаян Н.А.

Зав. кафедрой: д.э.н., профессор Бондаренко В.А.

Методический совет направления: д.э.н., профессор Костоглодов Д.Д.

1. МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Блок ООП:	Б2.О
-----------	------

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ

УК-1: Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач

УК-2: Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

УК-8: Способен создавать и поддерживать в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов

УК-9: Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах

ОПК-1: Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах;

ОПК-2: Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности;

В результате прохождения практики обучающийся должен:

Знать:

Основы системного подхода для решения поставленных задач (соотнесено с индикатором УК-1.1); способы решения поставленных задач в области маркетинга и последовательность этапов до полного его завершения и получения результата (соотнесено с индикатором УК-2.1); основные способы обеспечения безопасности человека и сохранности окружающей среды, приемы и методы оказания первой медицинской и психологической помощи в повседневной жизни и в профессиональной деятельности (соотнесено с индикатором УК-8.1); специфику потребностей лиц с ограниченными возможностями в профессиональной и социальной среде (соотнесено с индикатором УК-9.1); основные методы совершенствования общекультурного и интеллектуального уровня; основы научного исследования профессиональной деятельности; средства и методы оценки экономической эффективности профессиональной деятельности (соотнесено с индикатором ОПК-1.1); методы, способы и средства получения, хранения и анализа информации для решения задач профессиональной деятельности (соотнесено с индикатором ОПК-2.1).

Уметь:

Осуществлять поиск информации для осуществления профессиональных задач (соотнесено с индикаторами УК-1.2); определять круг задач в рамках поставленной цели и определять связь между ними, разрабатывать и анализировать альтернативные варианты для достижения намеченных результатов (соотнесено с индикатором УК-2.2); идентифицировать опасные и вредные факторы, оценивать уровень воздействия вредных производственных факторов на здоровье человека и состояние окружающей среды, оказывать первую медицинскую и психологическую помощь пострадавшим во время ЧС (соотнесено с индикатором УК-8.2); идентифицировать возможности более глубокого вовлечения лиц с ограниченными возможностями в профессиональную деятельность (соотнесено с индикатором УК-9.2); развивать собственный интеллектуальный уровень; самостоятельно овладевать новыми методами исследования; самостоятельно осуществлять поиск и выбор инноваций, анализировать и оценивать экономическую эффективность профессиональной деятельности (соотнесено с индикатором ОПК-1.2); проводить анализ информации для организации и управления профессиональной деятельностью (соотнесено с индикатором ОПК-2.2).

Владеть:

Методами критического анализа и синтеза информации в профессиональной деятельности (соотнесено с индикаторами УК-1.3); ключевыми навыками разработки маркетинговых проектов в осуществляемой профессиональной деятельности; методами экономической эффективности профессиональной деятельности (соотнесено с индикатором УК-2.3); навыками оказания первой медицинской и психологической помощи, правилами пользования средствами коллективной и индивидуальной защиты с целью предупреждения поражения населения и максимального снижения степени воздействия поражающих факторов (соотнесено с индикатором УК-8.3); навыками создания условий для более глубокого вовлечения лиц с ограниченными возможностями в организационную среду и профессиональную деятельность с учетом их особых потребностей (соотнесено с индикатором УК-9.3); навыками совершенствования интеллектуального и общекультурного уровня; изменения научного профиля профессиональной деятельности; средствами и методами оценки эффективности профессиональной деятельности (соотнесено с индикатором ОПК-1.3); навыками сбора, хранения, обработки и анализа информации для решения оперативных и тактических задач (соотнесено с индикатором ОПК-2.3).

3. ПРАКТИКА

Вид практики:

Учебная

Форма практики:

Дискретно по периодам проведения практик. Практика проводится в форме практической подготовки.

Тип практики:
ознакомительная практика
Форма отчетности по практике:
Дневник о прохождении практики, отчет о прохождении практики

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

Раздел 1. Подготовительный этап

№	Наименование темы / Вид занятия	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
1.1	Вводная лекция. Цели, задачи, основные этапы и методические рекомендации по прохождению практики / Лек /	2	4	ОПК-2	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5

Раздел 2. Основной этап

№	Наименование темы / Вид занятия	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
2.1	Выполнение индивидуального задания: сбору, обработке и систематизации фактического материала, изучение дополнительной информации об отрасли ; проведение необходимых расчетов с помощью LibreOffice . / Ср /	2	84	ОПК-2	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5

Раздел 3. Заключительный этап

№	Наименование темы / Вид занятия	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
3.1	Подготовка отчетной документации по итогам практики; составление и оформление отчета о прохождении практики; сдача отчета о практике на кафедру / Ср /	2	20	ОПК-2	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
3.2	/ ЗачётСОц /	2	0	ОПК-1, ОПК-2, УК-8, УК-1, УК-2, УК-9	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике представлен в Приложении 1 к программе практики.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИКИ

6.1. Учебная литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Лебедева О. А., Макарова Т. Н., Скворцова Н. А., Семенова Е. Е., Сотникова Е. А.	Маркетинг: учебное пособие	Москва, Берлин: Директ-Медиа, 2015	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=426545 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.2	Годин А. М.	Маркетинг: учебник	Москва: Дашков и К°, 2016	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453262 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.3	Сухов, В. Д., Киселев, А. А., Сазонов, А. И.	Маркетинг: учебник	Москва: Ай Пи Ар Медиа, 2022	https://www.iprbookshop.ru/119289.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.4	Захарова, Ю. А.	Торговый маркетинг: эффективная организация продаж: практическое пособие	Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2022	https://www.iprbookshop.ru/137773.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Данченко, Л. А., Иванова, А. Г., Ласковец, С. В., Невоструев, П. Ю.	Маркетинг: учебное пособие	Москва: Евразийский открытый институт, 2008	https://www.iprbookshop.ru/10765.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.2		ЭКО: всероссийский экономический журнал: журнал	Новосибирск: Редакция журнала «ЭКО», 2018	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=492553 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.3		Менеджмент и Бизнес-Администрирование: журнал	Москва: Академия менеджмента и бизнес-администрирования, 2019	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=563369 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.4	Дмитриева, Л. М., Бернадская, Ю. С., Костылева, Т. А., Марочкина, С. С., Ткаченко, Н. В., Дмитриевой, Л. М.	Социальная реклама: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «реклама» и «связи с общественностью»	Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017	https://www.iprbookshop.ru/81676.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.5	Кашпаров, Д. В., Пурьжова, Л. В., Семенова, Л. В.	Исследование маркетинговых аспектов деятельности торговых организаций: монография	Москва: Ай Пи Ар Медиа, 2022	https://www.iprbookshop.ru/122170.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

6.2 Ресурсы сети «Интернет»

Э1	База данных Фонда общественного мнения https://bd.fom.ru
Э2	База данных Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ) https://wciom.ru/database/

6.3. Информационные технологии:

6.3.1. Перечень программного обеспечения

LibreOffice

6.3.2. Перечень информационных справочных систем

ИСС «КонсультантПлюс»

ИСС «Гарант» <http://www.internet.garant.ru/>

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИКИ

Материально-техническое обеспечение практики должно быть достаточным для достижения целей практики и должно соответствовать действующим санитарным и противопожарным нормам, а также требованиям техники безопасности при проведении учебных и научно-производственных работ.

Студентам должна быть обеспечена возможность доступа к информации, необходимой для выполнения задания по практике и написанию отчета.

Организации, учреждения и предприятия, а также подразделения Университета, являющиеся базами практики должны обеспечить рабочее место студента оборудованием в объемах, достаточных для достижения целей практики.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Отчет по учебной практике состоит из двух частей: основной и приложений. Объем основной части отчета составляет не менее 20 страниц печатного текста. Вторая часть отчета о практике представляет собой приложения к отчету (графики, рисунки, диаграммы и таблицы, статистические данные, копии локальных актов организации (предприятия) и т.п.)

Отчет по практике выполняется на русском языке, в компьютерном наборе на белой бумаге, на одной стороне, формата А 4

(210x297 мм).

Текст печатается 14 шрифтом Times New Roman, через 1,5 интервала с полями: левое - 3 см, правое - 1 см, верхнее и нижнее - 2 см. Абзацный отступ должен составлять 1,25 см, отступы строк и интервалы до и после абзаца должны быть равны нулю. Все слова в тексте отчета должны быть написаны полностью. Допускаются только общепринятые сокращения (например: и так далее - и т.д.; то есть - т. е.; смотри - см.) и сокращения, расшифровываемые в перечне сокращений, символов и специальных терминов.

В тексте отчета не допускаются выделения подчеркиванием, курсивом, полужирным шрифтом или любыми другими способами.

Все страницы отчета должны иметь сквозную нумерацию арабскими цифрами. Номер страницы помещается в нижней части листа, располагаясь по центру без точки. Размер шрифта 11 с типом Times New Roman. Общей нумерации подвергается также титульный лист, номер на котором не проставляется.

В общий объем отчета включается количество страниц, начиная с титульного листа и заканчивая последним листом списка использованных источников (приложения в общий объем отчета не засчитываются).

Отчет должен содержать следующие пункты:

- титульный лист;
- содержание:
 - организация и предмет деятельности предприятия;
 - организация маркетинговых процессов торгового предприятия;
 - анализ документов в торговом процессе;
 - формирование товарного ассортимента;
 - организация системы товароснабжения;
 - склады, складское хозяйство;
 - маркетинговая оценка деятельности предприятия
- список использованной литературы;
- приложения (при необходимости).

Количество разделов, приведённое выше в конкретном отчёте того или иного обучающегося может корректироваться в соответствии со специализацией и отраслевой принадлежностью предприятия.

Список должен содержать сведения об источниках литературы, использованных в процессе прохождения практики (должностные инструкции, Устав предприятия и др.), в алфавитном порядке. Включение в список литературы, которой обучающийся не пользовался в своей работе, недопустимо.

К отчету могут быть приложены отчетность предприятия, таблицы, схемы, бланки, а также образцы документов, с которыми обучающийся непосредственно работал в процессе практики.

Отчет обязательно должен содержать не только информацию о выполнении заданий программы практики, но и включать анализ этой информации, выводы и рекомендации, разработанные обучающимся самостоятельно.

Аттестацию студентов по итогам практики проводит руководитель практики от РГЭУ (РИНХ) на основании оформленного отчета. Защита отчета проводится в форме индивидуального собеседования.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
УК-1: Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач			
Знать основы системного подхода для решения поставленных задач	Применять системный подход при оценке эффективности решения задач в отчете по практике	Полнота проведенной оценки эффективности решения поставленных задач, полнота и содержательность отчета о прохождении практики; соответствие отчета о прохождении практики материалам лекции и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет	Индивидуальное задание (задание №1-7)
Уметь осуществлять поиск информации для осуществления профессиональных задач	Искать, собирать и анализировать необходимые данные при написании отчета	Наличие проведенного анализа данных и грамотная интерпретация полученных результатов в отчете	Индивидуальное задание (задание №1-7)
Владеть методами критического анализа и синтеза информации в профессиональной деятельности	Применять методы критического анализа при оценке маркетинговой ситуации в отчете	Наличие проведенного анализа и грамотная интерпретация полученных результатов в отчете и оценивании результативности маркетинговых решений	Индивидуальное задание (задание №1-7)
УК-2: Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений			
Знать способы решения поставленных задач в области маркетинга и последовательность этапов до полного	проведение исследования профессиональной деятельности при решении профессиональных задач в отчете	полнота и содержательность ответа, аргументированность использованных в отчете методов исследования профессиональной деятельности	Индивидуальное задание (задание №1-7)

его завершения и получения результата			
Уметь определять круг задач в рамках поставленной цели и определять связь между ними, разрабатывать и анализировать альтернативные варианты проектов для достижения намеченных результатов	применяет различные методы исследования круга задач при написании отчета	полнота проведенного анализа круга задач в отчете; целенаправленность поиска и отбора информации; полнота и качество собранного материала в соответствии с индивидуальным заданием	Индивидуальное задание (задание №1-7)
Владеть ключевыми навыками разработки проектов в осуществляемой профессиональной деятельности; методами экономической эффективности профессиональной деятельности	Разрабатывать проекты маркетинговой деятельности и оценивать экономическую эффективность в отчете	грамотное использование теоретических знаний на при разработке проектов, доказательность выводов и обоснованность рекомендаций в отчете, соответствие отчета требованиям по содержанию	Индивидуальное задание (задание №1-7)
УК-8: Способен создавать и поддерживать в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов			
Знать основные способы обеспечения безопасности человека и сохранности окружающей среды, приемы и методы оказания первой медицинской и психологической помощи в повседневной жизни и в профессиональной деятельности;	собирает данные о безопасных условиях жизнедеятельности, необходимые для подготовки отчета	полнота и содержательность ответа, аргументированность использованных в отчете данных	Индивидуальное задание (задание №1-7)

<p>Уметь идентифицировать опасные и вредные факторы, оценивать уровень воздействия вредных производственных факторов на здоровье человека и состояние окружающей среды, оказывать первую медицинскую и психологическую помощь пострадавшим во время ЧС;</p>	<p>исследование внешних факторов среды функционирования предприятия при написании отчета</p>	<p>полнота проведенного исследования информации в отчете; целенаправленность поиска и отбора информации; полнота и качество собранного материала в соответствии с индивидуальным заданием</p>	<p>Индивидуальное задание (задание №1-7)</p>
<p>Владеть навыками оказания первой медицинской и психологической помощи, правилами пользования средствами коллективной и индивидуальной защиты с целью предупреждения поражения населения и максимального снижения степени воздействия поражающих факторов;</p>	<p>Разрабатывает рекомендации по безопасным условиям функционирования предприятия в отчете</p>	<p>грамотное использование теоретических знаний на практике, доказательность выводов и обоснованность рекомендаций в отчете, соответствие отчета требованиям по содержанию</p>	<p>Индивидуальное задание (задание №1-7)</p>
<p>УК-9: Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах</p>			
<p>Знать специфику потребностей лиц с ограниченными возможностями в профессиональной и социальной среде</p>	<p>собирает данные о социальной среде функционирования предприятия, необходимые для подготовки отчета</p>	<p>полнота и содержательность ответа, аргументированность использованных в отчете данных</p>	<p>Индивидуальное задание (задание №1-7)</p>
<p>Уметь идентифицировать возможности более глубокого вовлечения лиц с</p>	<p>исследование внешних социальных факторов функционирования</p>	<p>полнота проведенного исследования информации в отчете; целенаправленность поиска и отбора</p>	<p>Индивидуальное задание (задание №1-7)</p>

ограниченными возможностями в профессиональную деятельность	предприятия при написании отчета	информации; полнота и качество собранного материала в соответствии с индивидуальным заданием	
Владеть навыками создания условий для более глубокого вовлечения лиц с ограниченными возможностями в организационную среду и профессиональную деятельность с учетом их особых потребностей	Разрабатывает рекомендации по вовлечению лиц с ограниченными возможностями при написании отчета	грамотное использование теоретических знаний на практике, доказательность выводов и обоснованность рекомендаций в отчете, соответствие отчета требованиям по содержанию	Индивидуальное задание (задание №1-7)
ОПК-1: Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах			
Знать основные методы совершенствования общекультурного и интеллектуального уровня; основы научного исследования профессиональной деятельности; средства и методы оценки экономической эффективности профессиональной деятельности	собирает данные, необходимые для подготовки отчета	полнота и содержательность ответа, аргументированность использованных в отчете данных	Индивидуальное задание (задание №1-7)
Уметь развивать собственный интеллектуальный уровень; самостоятельно овладевать новыми методами исследования; самостоятельно осуществлять поиск и выбор инноваций, анализировать и оценивать экономическую	исследование маркетинговой информации при написании отчета	полнота проведенного исследования информации в отчете; целенаправленность поиска и отбора информации; полнота и качество собранного материала в соответствии с индивидуальным заданием	Индивидуальное задание (задание №1-7)

эффективность профессиональной деятельности			
Владеть навыками совершенствования интеллектуального и общекультурного уровня; изменения научного профиля профессиональной деятельности; средствами и методами оценки эффективности профессиональной деятельности	проведения анализа показателей при написании отчета	грамотное использование теоретических знаний на практике, доказательность выводов и обоснованность рекомендаций в отчете, соответствие отчета требованиям по содержанию	Индивидуальное задание (задание №1-7)
ОПК-2: Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности			
Знать методы, способы и средства получения, хранения и анализа информации для решения задач профессиональной деятельности	проведение исследования маркетинговой деятельности предприятия при написании отчета и ответе на вопрос	полнота и содержательность ответа, аргументированность использованных в отчете методов исследования	Индивидуальное задание (задание №1-7)
Уметь проводить анализ информации для организации и управления профессиональной деятельностью	применяет различные методы анализа информации при написании отчета	полнота проведенного анализа данных в отчете; целенаправленность поиска и отбора информации; полнота и качество собранного материала в соответствии с индивидуальным заданием	Индивидуальное задание (задание №1-7)
Владеть навыками сбора, хранения, обработки и анализа информации для решения оперативных и тактических задач	Систематизирует информацию для решения маркетинговых задач предприятия при написании отчета	грамотное использование теоретических знаний на практике, доказательность выводов и обоснованность рекомендаций в отчете, соответствие отчета требованиям по содержанию	Индивидуальное задание (задание №1-7)

Шкалы оценивания:

Контроль успеваемости осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале:

84-100 баллов (оценка «зачтено/отлично»)

67-83 баллов (оценка «зачтено/хорошо»)

50-66 баллов (оценка «зачтено/удовлетворительно»)

0-49 баллов (оценка «не зачтено/неудовлетворительно»)

2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Индивидуальное задание

1 Организация и предмет деятельности предприятия

По данному разделу изучить и отразить в отчете:

- история создания предприятия, учредительные документы;
- основные виды бизнес-деятельности предприятия;
- организационная структура предприятия, задачи и функции его основных подразделений (составить схему организационной структуры предприятия);
- дать характеристику реализуемого товара, показать удельный вес реализации каждой группы товара в общем объеме продаж предприятия;
- привести основные финансово-экономические показатели за два последних года.

2 Организация маркетинговых процессов торгового предприятия

По данному разделу изучить и отразить в отчете:

- формы продажи товаров;
- описать маркетинговый процесс и его особенности на исследуемом предприятии: приемка товара по качеству и количеству, хранение, фасовка, упаковка, перемещение, выкладка на торговом оборудовании;
- составить схему организации торгового и технологического процессов в магазине;
- ознакомится с правилами продажи отдельных видов товаров;
- изучить размещение ассортимента товаров в торговом зале: оценить оптимальность размещения товарных секций, прилавков, лотков с учетом взаимосвязи отдельных групп товаров, оценить выкладку товаров (мерчендайзинг) и правильность составления ценников;
- провести оценку работы продавцов (менеджеров) по продажам с клиентами по следующим критериям: стиль общения, внешний вид, квалифицированность и компетентность, знание особенностей предлагаемого товара, коммуникабельность, мобильность, наличие инструкции по работе продавцов.

3 Документы в торговом процессе

По данному разделу изучить содержание нижеприведенных документов, правила их оформления и приложить к отчету в виде приложения:

- договор на поставку товаров в его основные разделы, особенности составления;
- товаросопроводительные документы: счета-фактуры, различные виды накладных (товаротранспортная, железнодорожная и др.), счета и денежные документы (приходный и расходный кассовые ордера, платежные поручения и требование-поручение);
- документы, сопровождающие процесс поступления товаров: накладная (все виды), сертификаты: сертификат соответствия, гигиенический сертификат, сертификат качества и другие документы в зависимости от особенности реализуемого товара;
- документы, оформляемые в процессе приемки товаров по количеству: содержание акта приемки по количеству и другие возможные документы;
- приемка товаров по качеству: содержание инструкции о порядке приема товаров по качеству, документы, сопровождающие процесс приемки товара по качеству;
- оформление уценки и списания товаров не подлежащего качества: составление акта уценки;
- оформление движения товаров и учет реализации внутри торгового предприятия: журнал учета поступления товаров, накладные (обычная, расходная, расходно-приходная), журнал учета остатков товаров, журнал учета отпуска товаров;

- товарный отчет (товарно-кассовый отчет);
- информация для покупателей в торговом зале: информация о торговом предприятии и режим работы, информация о товарах, информация о сертификации.

4 Формирование товарного ассортимента

По данному разделу изучить и отразить в отчете:

- ассортиментный перечень предприятия, его соответствие специализации торгового предприятия;
- провести оценку оптимальности сформированного на торговом предприятии ассортимента по критериям: соответствие спросу и ассортиментному профилю;
- рассчитать показатели: устойчивость ассортимента, обновляемость ассортимента, глубина, ширина ассортимента;
- оценить, какие товары можно отнести к разряду сопутствующих;

5 Организация системы товароснабжения

По указанному разделу изучить, провести оценку и отразить в отчете процесс закупки товаров:

- процесс закупки товаров;
- источники поступления товаров и основные поставщики;
- организация учета и контроля за ходом поступления товара.

6 Склады, складское хозяйство

По указанному разделу необходимо изучить и отразить в отчете:

- состояние складского хозяйства предприятия, его техническое оснащение;
- содержание технологического процесса на складе: поступление, размещение на хранение и хранение товаров, отпуск товаров.

7 Маркетинговая оценка деятельности предприятия

По данному разделу изучить и отразить в отчете:

- внешнее и внутреннее оформление торговой фирмы (торговых точек, магазинов сети);
- описать (дать характеристику) социального портрета потребителя (возраст, уровень доходов);
- оценить место расположения торгового предприятия: удобство подъезда к торговому предприятию, наличие потоков автотранспорта, пешеходов, оценка интенсивности потоков, расположение в ближайшем окружении магазинов конкурентов;
- изучить процесс стимулирования продаж: описание акций по распродажам, прошедшим за анализируемый период (если имели место), наличие и размер скидок, дисконтных карт, призы и подарки покупателям и др.;
- описать основные виды рекламных воздействий, используемых за анализируемый период: реклама в прессе, по радио, на ТВ, наружная реклама, сувенирная продукция с логотипом фирмы, методы ее распространения;
- собрать и по возможности, обобщить информацию о конкурентах, функционирующих на выбранном сегменте рынка по следующим критериям: ассортимент конкурентов, уровень цен на товары, реклама, особенности организации торговли, оформление торговых точек, дать оценку сильных и слабых сторон конкурентов.

По вышеприведенным разделам приводятся графики, таблицы, схемы и прочие дополнительные материалы, наглядно иллюстрирующие содержание отчета. Это могут быть:

- организационная структура предприятия;
- схема взаимодействия предприятия с поставщиками, партнерами, торговыми точками, оптовыми клиентами;
- графики сезонности продаж;
- изображение рекламных макетов, мест расположения рекламных щитов и другие наглядные рекламные материалы.

Критерии оценивания:

- 84-100 баллов (оценка «зачтено/отлично») - изложенный в отчете материал фактически верен, наличие глубоких исчерпывающих знаний в объеме пройденной программы практики в соответствии с поставленными целями и задачами обучения; правильные, уверенные действия по применению полученных знаний на практике, грамотное и логически стройное изложение материала в отчете и на защите, усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой;
- 67-83 баллов (оценка «зачтено/хорошо») - наличие твердых и достаточно полных знаний в объеме пройденной программы практики в соответствии с целями обучения, правильные действия по применению знаний на практике, четкое изложение материала, допускаются отдельные логические и стилистические погрешности, обучающийся усвоил основную литературу, рекомендованную в рабочей программе практики;
- 50-66 баллов (оценка «зачтено/удовлетворительно») - наличие твердых знаний в объеме практики в соответствии с целями обучения, изложение содержания отчета с отдельными ошибками, уверенно исправленными после дополнительных вопросов; правильные в целом действия по применению знаний на практике;
- 0-49 баллов (оценка «не зачтено/неудовлетворительно») – ответы на защите отчета не связаны с вопросами, наличие грубых ошибок в ответе, несоответствие содержания отчета по практике непонимание сути излагаемого вопроса, неумение применять знания на практике, неуверенность и неточность ответов на дополнительные и наводящие вопросы.

3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Текущий контроль по практике проводится в форме контроля на каждом этапе, указанном в таблице раздела 4 программы практики.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета с оценкой. Аттестацию студентов по итогам практики проводит руководитель практики от РГЭУ (РИНХ) на основании оформленного отчета. Защита отчета проводится в форме индивидуального собеседования.