

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность:

Документ подписан в:

Дата подписания: 20.06.2026 10:37:32

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

Т.К. Платонова

«25» мая 2026 г.

**Рабочая программа практики  
Учебная практика (ознакомительная практика)**

Направление подготовки

38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) программы бакалавриата

38.03.06.09 Маркетинговое управление бизнес-процессами

Для набора 2026 года

Квалификация  
Бакалавр

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

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	<b>2 (1.2)</b>		Итого	
	Неделя			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	2	2	2	2
В том числе в форме практ.подготовки	108	108	108	108
Итого ауд.	2	2	2	2
Контактная работа	2	2	2	2
Сам. работа	106	106	106	106
Итого	108	108	108	108

**Объем практики**

Количество недель	2
Количество часов	108
Зачетных единиц	3

**ОСНОВАНИЕ**

Учебный план утвержден учёным советом Университета (протокол № 9 от 03.03.2026 г.).

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

Зав. кафедрой: д.э.н., профессор Н.В. Пржедецкая

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

## 1. МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Блок ОП: Б2.О

## 2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ

**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;

**ОПК-3.** Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов;

**ОПК-4.** Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности;

**ОПК-5.** Способен использовать современные информационные технологии и программные средства при решении профессиональных задач.

**ОПК-6.** Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности

### В результате прохождения практики обучающийся должен:

**Знать:**

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); основы торгово-экономических процессов в сфере обращения (соотнесено с индикатором ОПК-3.1), средства и методы оценки экономической эффективности организационно-управленческих решений в маркетинге (соотнесено с индикатором ОПК-4.1), современные программные средства при решении маркетинговых задач (соотнесено с индикатором ОПК-5.1); аналитические информационные технологии обеспечения маркетинговой деятельности (соотнесено с индикатором ОПК-6.1)

**Уметь:**

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); исследовать торгово-экономические процессы (соотнесено с индикатором ОПК-3.2), анализировать и оценивать экономическую и финансовую эффективность маркетинговой деятельности (соотнесено с индикатором ОПК-4.2), формировать маркетинговую информационную систему с использованием информационных технологий и программных средств (соотнесено с индикатором ОПК-5.2); моделировать бизнес-процессы маркетинговой деятельности на основе современных информационных технологий (соотнесено с индикатором ОПК-6.2)

**Владеть:**

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); методами анализа рынка с учетом природы торгово-экономических процессов (соотнесено с индикатором ОПК-3.3), методами экономического и финансового анализа (соотнесено с индикатором ОПК-4.3), информационными технологиями и программными средствами при решении маркетинговых задач (соотнесено с индикатором ОПК-5.3); методами реализации аналитического обеспечения маркетинговой деятельности на основе современных информационных технологий (соотнесено с индикатором ОПК-6.3)

## 3. ПРАКТИКА

**Вид практики:**

Учебная практика

**Тип практики:**

**Форма практики:**

Практика проводится в форме практической подготовки

**Форма отчетности по практике:**

Отчет о прохождении практики, дневник о прохождении практики

## 4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

### Раздел 1. Подготовительный этап

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
---	---------------------------------------	---------------------------------	----------------	------------------	-------------

1.1	Вводная лекция. Цели, задачи, основные этапы и методические рекомендации по прохождению практики	Лекционные занятия	2	2	ОПК-1 ОПК-2 ОПК-3 ОПК-4 ОПК-5 ОПК-6
-----	---	--------------------	---	---	--

### Раздел 2. Основной этап

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
2.1	Выполнение индивидуального задания: сбору, обработке и систематизации фактического материала, изучение дополнительной информации об отрасли ; проведение необходимых расчетов с помощью LibreOffice .	Самостоятельная работа	2	84	ОПК-1 ОПК-2 ОПК-3 ОПК-4 ОПК-5 ОПК-6

### Раздел 3. Заключительный этап

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
3.1	Подготовка отчетной документации по итогам практики; составление и оформление отчета о прохождении практики; сдача отчета о практике на кафедре	Самостоятельная работа	2	22	ОПК-1 ОПК-2 ОПК-3 ОПК-4 ОПК-5 ОПК-6
3.2	Подготовка к промежуточной аттестации	Зачет с оценкой	2	0	ОПК-1 ОПК-2 ОПК-3 ОПК-4 ОПК-5 ОПК-6

### 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе практики.

### 6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИКИ

#### 6.1. Учебные, научные и методические издания

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Библиотека / Количество
1	Лебедева О. А., Макарова Т. Н., Скворцова Н. А., Семенова Е. Е., Сотникова Е. А.	Маркетинг: учебное пособие	Москва, Берлин: Директ-Медиа, 2015	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
2	Годин А. М.	Маркетинг: учебник	Москва: Дашков и К°, 2016	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
3	Данченко, Л. А., Иванова, А. Г., Ласковец, С. В., Невоструев, П. Ю.	Маркетинг: учебное пособие	Москва: Евразийский открытый институт, 2008	ЭБС «IPR SMART»
4		ЭКО: ЭКОномика и организация промышленного производства : всероссийский экономический журнал: журнал	Новосибирск: Редакция журнала «ЭКО», 2018	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
5		Менеджмент и бизнес-администрирование: журнал	Москва: Академия менеджмента и бизнес-администрирования, 2019	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Библиотека / Количество
6	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	ЭБС «IPR SMART»
7	Сухов, В. Д., Киселев, А. А., Сазонов, А. И.	Маркетинг: учебник	Москва: Ай Пи Ар Медиа, 2022	ЭБС «IPR SMART»
8	Кашпаров, Д. В., Пурьжова, Л. В., Семенова, Л. В.	Исследование маркетинговых аспектов деятельности торговых организаций: монография	Москва: Ай Пи Ар Медиа, 2022	ЭБС «IPR SMART»
9	Захарова, Ю. А.	Торговый маркетинг: эффективная организация продаж: практическое пособие	Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2022	ЭБС «IPR SMART»

## 6.2. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

ИСС «КонсультантПлюс»

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

База данных Фонда общественного мнения <https://bd.fom.ru>

База данных Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ) <https://wciom.ru/database/>

## 6.3. Перечень программного обеспечения

Операционная система РЕД ОС

LibreOffice

## 6.4. Учебно-методические материалы для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

## 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 ПО ПРОХОЖДЕНИЮ ПРАКТИКИ

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 Liberation Serif, 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 Liberation Serif. 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
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	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	Индивидуальное задание (задание №1-7)

решения оперативных и тактических задач		требованиям по содержанию	
ОПК-3: Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов			
Знать основы торгово-экономических процессов в сфере обращения	собирает данные, проводит исследование торгово-экономических процессов при написании отчета	аргументированность использованных в отчете методов исследования	Индивидуальное задание (задание 1-7)
Уметь исследовать торгово-экономические процессы	применяет различные методы анализа торгово-экономических процессов, формулирует выводов в отчете по практике	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 методами анализа рынка с учетом природы торгово-экономических процессов	подготовка отчета по преддипломной практике с учетом природы торгово-экономических процессов	грамотное использование теоретических знаний на практике, доказательность выводов и обоснованность рекомендаций, соответствие отчета требованиям по содержанию и оформлению	Индивидуальное задание (задание 1-7)
ОПК-4: Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности			
Знать средства и методы оценки экономической эффективности организационно-управленческих решений в маркетинге	проводит оценку экономической и финансовой эффективности маркетинговой деятельности в отчете	аргументированность использованных в отчете методов исследования	Индивидуальное задание (задание 1-7)
Уметь анализировать и оценивать экономическую и финансовую эффективность маркетинговой деятельности	применяет методы обработки маркетинговой 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 методами экономического и финансового анализа	проведение анализа данных, необходимых для оценки экономической и финансовой эффективности маркетинговых инноваций в отчете	грамотное использование теоретических знаний на практике, доказательность выводов и обоснованность рекомендаций, соответствие отчета требованиям по содержанию и оформлению	Индивидуальное задание (задание 1-7)
ОПК-5: Способен использовать современные информационные технологии и программные средства при решении профессиональных задач			
Знать современные программные средства при решении маркетинговых задач	проводит информационную обработку данных о маркетинговой деятельности организации при написании отчета	аргументированность использованных в отчете информационных технологий и программных средств	Индивидуальное задание (задание 1-7)
Уметь формировать маркетинговую информационную систему с использованием информационных технологий и программных средств	применяет современные информационные технологии обработки маркетинговой информации при написании отчета	полнота проведенной обработки данных в отчете; целенаправленность поиска и отбора информационных технологий; полнота и качество собранного материала в соответствии с индивидуальным заданием	Индивидуальное задание (задание 1-7)
Владеть информационными технологиями и программными средствами при решении маркетинговых задач	выбор программного продукта для решения задачи, поставленной при выполнении программы практики	грамотное использование программных продуктов на практике, доказательность выводов и обоснованность рекомендаций, соответствие отчета требованиям по содержанию и оформлению	Индивидуальное задание (задание 1-7)
ОПК-6: Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности			
Знать аналитические информационные технологии обеспечения маркетинговой деятельности	пользуется аналитическими информационными технологиями для решения практических и аналитических задач в отчете	аргументированность использованных в отчете аналитических информационных технологий	Индивидуальное задание (задание 1-7)
Уметь моделировать бизнес-процессы маркетинговой деятельности	моделирует бизнес-процессы маркетинговой деятельности предприятия при	полнота проведенного моделирования в отчете; целенаправленность поиска и отбора информации; полнота и качество собранного	Индивидуальное задание (задание 1-7)

деятельности на основе современных информационных технологий	написании отчета	материала в соответствии с индивидуальным заданием	
Владеть методами реализации аналитического обеспечения маркетинговой деятельности на основе современных информационных технологий	проведение анализа данных, необходимых для аналитического обеспечения маркетинговой деятельности предприятия в отчете	грамотное использование теоретических знаний на практике, доказательность выводов и обоснованность рекомендаций, соответствие отчета требованиям по содержанию и оформлению	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;
- ознакомиться 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 сущности 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.