

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 23.12.2024 11:10:53

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**  
**Производственная практика (торгово-экономическая практика)**

Направление 38.03.06 Торговое дело  
Направленность 38.03.06.04 Реклама в бизнес-коммуникациях

Для набора 2022 года

Квалификация  
Бакалавр

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

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	4 (2.2)		Итого	
	УП	РП	УП	РП
Неделя				
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	4	4	4	4
Итого ауд.	4	4	4	4
Контактная работа	4	4	4	4
Сам. работа	212	212	212	212
Итого	216	216	216	216

**Объем практики**

Неделя	4
Часов	216
ЗЕТ	6

**ОСНОВАНИЕ**

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

Программу составил(и): к.э.н., доцент, Миргородская О.Н.

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

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

## 1. МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Блок ООП:	Б2.В
-----------	------

## 2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ

**УК-6:** Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни

**УК-7:** Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности

**УК-11:** Способен формировать нетерпимое отношение к проявлениям экстремизма, терроризма, коррупционному поведению и противодействовать им в профессиональной деятельности

**ПК-3:** Способен управлять бизнес-коммуникациями и рекламной деятельностью организации

**ПК-2:** Способен реализовать медийную стратегию продвижения с использованием инструментов комплекса бизнес-коммуникаций

**ПК-1:** Способен проводить офлайн и онлайн рекламные исследования и оценивать эффективность бизнес-коммуникаций

### В результате прохождения практики обучающийся должен:

**Знать:**

основные принципы профессионального и личностного развития, исходя из этапов карьерного роста и требований рынка труда; способы совершенствования своей деятельности на основе самооценки (соотнесено с индикатором УК-6.1); нормы здорового образа жизни и основы физической культуры, понимать их социальную роль в общекультурной и профессиональной подготовке (соотнесено с индикатором УК-7.1); основы антикоррупционной политики, законодательство РФ и правовые нормы о противодействии коррупционному поведению (соотнесено с индикатором УК-11.1); методы проведения исследования рекламной деятельности (соотнесено с индикатором ПК-1.1); содержание инструментов комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций (соотнесено с индикатором ПК-2.1); основы планирования и контроля рекламной деятельности предприятия (соотнесено с индикатором ПК-3.1)

**Уметь:**

планировать траекторию своего профессионального развития и предпринимать шаги по ее реализации (соотнесено с индикатором УК-6.2); использовать опыт систематических занятий физическими упражнениями и спортом для укрепления здоровья, активизации учебной и профессиональной деятельности, применять нормы здорового образа жизни как основу для полноценной социальной и профессиональной деятельности (соотнесено с индикатором УК-7.2); анализировать динамику теневых экономических процессов, происходящих в российской экономике; правильно трактовать и применять законодательство РФ и правовые нормы о противодействии коррупционному поведению (соотнесено с индикатором УК-11.2); интерпретировать результаты маркетинговых исследований рекламной деятельности (соотнесено с индикатором ПК-1.2); формировать программы продвижения с использованием комплекса офлайн и онлайн коммуникаций (соотнесено с индикатором ПК-2.2); оценивать эффективность и контролировать рекламную деятельность (ПК-3.2)

**Владеть:**

навыками управления своей познавательной деятельностью и ее совершенствования на основе самооценки и принципов образования в течение всей жизни (соотнесено с индикатором УК-6.3); навыком применения норм здорового образа жизни как основы для полноценной социальной и профессиональной деятельности (соотнесено с индикатором УК-7.3); навыком правильной трактовки и применения законодательства РФ о противодействии коррупционному поведению; навыками установления причинно-следственных связей в процессе сбора, анализа и синтеза информации о теневых экономических процессах; навыками принятия обоснованных экономических решений на основе сформированного нетерпимого отношения к коррупционному поведению (соотнесено с индикатором УК-11.3); навыками проведения омниканальных маркетинговых исследований рекламной деятельности и оценки бизнес-коммуникаций (соотнесено с индикатором ПК-1.3); навыками обоснования эффективных элементов комплекса продвижения (соотнесено с индикатором ПК-2.3); навыками принятия организационно-управленческих решений в области рекламы (соотнесено с индикатором ПК-3.3)

## 3. ПРАКТИКА

**Вид практики:**

Производственная

**Форма практики:**

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

**Тип практики:**

Торгово-экономическая 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, по составлению и оформлению отчета по практике. / Лек /	4	4	УК-6, УК-7, УК-11, ПК-3, ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4
Раздел 2. Основной этап					
№	Наименование темы / Вид занятия	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
2.1	Ознакомление с организацией работы на предприятии и в структурных подразделениях. Работа с литературой и электронными ресурсами Сбор аналитических данных Анализ торгово-технологической деятельности объекта практики, анализ возможностей внедрения инноваций торгово-технологической деятельности с использованием LibreOffice. / Ср /	4	190	УК-6, УК-7, УК-11, ПК-3, ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4
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 с использованием LibreOffice; сдача отчета о практике на кафедре. / Ср /	4	22	УК-6, УК-7, УК-11, ПК-3, ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4
3.2	/ ЗачётСОц /	4	0	УК-6, УК-7, УК-11, ПК-3, ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4

### 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	Бобров Ю. Г.	Розничная торговля: практическое пособие	Москва: Лаборатория книги, 2010	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=89585">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=89585</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.2	Кент, Т., Омар, О.	Розничная торговля: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080111 «маркетинг», 080301 «коммерция» («торговое дело»)	Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017	<a href="https://www.iprbookshop.ru/81845.html">https://www.iprbookshop.ru/81845.html</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.3	Захарова, Ю. А.	Торговый маркетинг: эффективная организация продаж: практическое пособие	Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020	<a href="http://www.iprbookshop.ru/87620.html">http://www.iprbookshop.ru/87620.html</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

##### 6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
--	---------	----------	-------------------	----------

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Казанцев П. И.	Отдел маркетинга торговой сети – роль и задачи: монография	Москва: Лаборатория книги, 2012	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=141541">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=141541</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.2	Помаз, И. В., Шингирей, С. А., Харкевич, А. М., Михарева, В. А.	Прикладной маркетинг: учебное пособие	Минск: Вышэйшая школа, 2007	<a href="https://www.iprbookshop.ru/21749.html">https://www.iprbookshop.ru/21749.html</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.3		Региональная экономика : теория и практика: журнал	Москва: Финансы и кредит, 2023	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=698971">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=698971</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.4	Шевченко Д. А.	Стратегический маркетинг: учебник	Москва, Берлин: Директ-Медиа, 2023	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=701347">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=701347</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

### 6.2 Ресурсы сети «Интернет»

Э1	База данных Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ) <a href="https://wciom.ru/database/">https://wciom.ru/database/</a>
Э2	База данных Фонда общественного мнения <a href="https://bd.fom.ru">https://bd.fom.ru</a>

### 6.3. Информационные технологии:

#### 6.3.1. Перечень программного обеспечения

LibreOffice

#### 6.3.2. Перечень информационных справочных систем

ИСС «КонсультантПлюс»
ИСС «Гарант» <a href="http://www.internet.garant.ru/">http://www.internet.garant.ru/</a>
База данных ФОМ <a href="https://bd.fom.ru">https://bd.fom.ru</a>
База данных Всероссийского центра изучения общественного мнения <a href="https://bd.wciom.ru/">https://bd.wciom.ru/</a>

## 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 производственной практике (торгово-экономической практике) состоит из двух частей: основной и приложений. Объем основной части отчета составляет не менее 25 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).

Обучающийся выполняет следующее:

- изучает содержание и формы организации и планирования коммерческой деятельности предприятий торговли и прочих сфер функционирования;
- ознакомляется с формами оперативного и управленческого учета и отчетности;
- изучает формы взаимоотношений товаропроизводителей, коммерческих посредников и потребителей;
- приобретает опыт работы в области планирования и организации снабжения предприятия различными видами сырья, материалов, комплектующих изделий;
- приобретает опыт работы в области планирования и организации продаж товаров, организации обслуживания клиентов;
- овладевает приемами управления современным коммерческим предприятием;
- приобретает практические навыки в области анализа и планирования маркетинговой деятельности предприятия в современных условиях;
- ознакомляется с содержанием и формами организации маркетинговой деятельности коммерческого предприятия;
- участвует в разработке и внедрении комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций, в том числе с использованием рекламы;
- приобретает навыки самостоятельной аналитической, научно-исследовательской работы;
- осуществляет сбор и обработка, анализ и оценка информации, необходимой для организации и управления маркетинговой деятельностью.

Отчет должен содержать следующие пункты:

- титульный лист;
- содержание;
- организация и предмет маркетинговой деятельности коммерческого предприятия;
- анализ и планирование оптового (розничного) товарооборота коммерческого предприятия;
- разработка и реализация программы продаж коммерческого предприятия;
- анализ использования основных средств коммерческого предприятия;
- анализ и планирование оборотных средств коммерческого предприятия и источников их формирования;
- анализ и планирование расходов коммерческого предприятия;
- организация и планирование труда и заработной платы работников коммерческого предприятия;
- анализ и планирование маркетинговой деятельности коммерческого предприятия;
- анализ и планирование финансовых результатов и оценка финансового состояния коммерческого предприятия.
- список использованной литературы;
- приложения (при необходимости).

Количество разделов, приведённое выше в конкретном отчёте того или иного обучающегося может корректироваться.

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

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

**Описание показателей и критериев оценивания компетенций,  
описание шкал оценивания**

Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
УК-6: Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни			
Знать основные принципы профессионального и личностного развития, исходя из этапов карьерного роста и требований рынка труда; способы совершенствования своей деятельности на основе самооценки	проявляет интерес к учебе во время прохождения торгово-экономической практики и использует представляемые возможности для приобретения новых знаний и навыков	полнота и содержательность ответа, аргументированность использованных в отчете методов исследования	Индивидуальное задание (задание 1-15)
Уметь планировать траекторию своего профессионального развития и предпринимать шаги по ее реализации	проводит самоанализ и самооценку собственных сил и возможностей, необходимых для успешного написания отчета по практике	аргументированность использованных в отчете методов при анализе данных в отчете; целенаправленность поиска и отбора информации; полнота и качество собранного материала в соответствии с индивидуальным заданием	Индивидуальное задание (задание 1-15)
Владеть навыками управления своей познавательной деятельностью и ее совершенствования на основе самооценки и принципов образования в течение всей жизни	планирует свою деятельность (составляет общий план предстоящей деятельности, определяет последовательность действий, организует рабочее место и временную организацию деятельности при	доказательность выводов и обоснованность рекомендаций, соответствие отчета требованиям по содержанию и оформлению	Индивидуальное задание (задание 1-15)

	написании отчета		
УК-7: Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности			
Знать нормы здорового образа жизни и основы физической культуры, понимать их социальную роль в общекультурной и профессиональной подготовке	выбирает здоровьесберегающие технологии для поддержания здорового образа жизни с учетом физиологических особенностей организма и условий реализации профессиональной деятельности	полнота и содержательность ответа, аргументированность использованных в отчете методов исследования	Индивидуальное задание (задание 1-15)
Уметь использовать опыт систематических занятий физическими упражнениями и спортом для укрепления здоровья, активизации учебной и профессиональной деятельности, применять нормы здорового образа жизни как основу для полноценной социальной и профессиональной деятельности	соблюдает нормы здорового образа жизни, выбирает рациональные способы и приемы профилактики профессиональных заболеваний, психофизического и нервноэмоционального утомления на рабочем месте.	правильность определения ресурсов и ограничений; целенаправленность поиска и отбора источников информации; полнота и качество собранного материала в соответствии с индивидуальным заданием	Индивидуальное задание (задание 1-15)
Владеть навыком применения норм здорового образа жизни как основы для полноценной социальной и профессиональной деятельности	применяет рациональные способы и приемы профилактики профессиональных заболеваний, психофизического и нервноэмоционального утомления на рабочем месте.	грамотное использование теоретических знаний на практике, доказательность выводов и обоснованность рекомендаций, соответствие отчета требованиям по содержанию и оформлению	Индивидуальное задание (задание 1-15)
УК-11: Способен формировать нетерпимое отношение к проявлениям экстремизма, терроризма, коррупционному поведению и противодействовать им в профессиональной деятельности			
Знать	использует	полнота и	Индивидуальное

<p>основы антикоррупционной политики, законодательство РФ и правовые нормы о противодействии коррупционному поведению</p>	<p>нормативные правовые документы, регулирующие основы противодействия коррупции в своей профессиональной деятельности; понимает механизмы и причины возникновения коррупционных явлений</p>	<p>содержательность ответа, аргументированность использованных в отчете нормативно-правовых документов, регулирующих основы противодействия коррупционному поведению в профессиональной деятельности</p>	<p>задание (задание 1-15)</p>
<p>Уметь анализировать динамику теневых экономических процессов, происходящих в российской экономике; правильно трактовать и применять законодательство РФ и правовые нормы о противодействии коррупционному поведению</p>	<p>проводит анализ правовых основ противодействия экстремизму, терроризму, коррупционным проявлениям при решении социально и профессионально значимых проблем в сфере своей деятельности</p>	<p>целенаправленность поиска и отбора информации для написания отчета; правильность решения экономических задач в отчете; административно-правовая аргументация противодействия коррупционному поведению в профессиональной деятельности; полнота и качество собранного материала в соответствии с индивидуальным заданием</p>	<p>Индивидуальное задание (задание 1-15)</p>
<p>Владеть навыком правильной трактовки и применения законодательства РФ о противодействии коррупционному поведению; навыками установления причинно-следственных связей в процессе сбора, анализа и синтеза информации о теневых экономических процессах; навыками</p>	<p>распознает признаки коррупционной деятельности, а также демонстрирует нетерпимое отношение к подобным проявлениям</p>	<p>грамотное использование методов анализа и синтеза информации о теневых экономических процессах, доказательность выводов и обоснованность рекомендаций, соответствие отчета требованиям по</p>	<p>Индивидуальное задание (задание 1-15)</p>

принятия обоснованных экономических решений на основе сформированного нетерпимого отношения к коррупционному поведению		содержанию и оформлению	
<b>ПК-1: Способен проводить офлайн и онлайн рекламные исследования и оценивать эффективность бизнес-коммуникаций</b>			
Знать методы проведения исследования рекламной деятельности	проводит маркетинговые исследования при написании отчета	полнота и содержательность ответа, аргументированность использованных в отчете методов маркетингового исследования	Индивидуальное задание (задание 1-15)
Уметь интерпретировать результаты маркетинговых исследований рекламной деятельности	применяет различные методы маркетинговых исследований 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 1-15)
Владеть навыками проведения омниканальных маркетинговых исследований рекламной деятельности и оценки бизнес-коммуникаций	проведение анализа маркетинговой информации при написании отчета	грамотное использование теоретических знаний на практике, доказательность выводов и обоснованность рекомендаций, соответствие отчета требованиям по содержанию и оформлению	Индивидуальное задание (задание 1-15)
<b>ПК-2: Способен реализовать медийную стратегию продвижения с использованием инструментов комплекса бизнес-коммуникаций</b>			
Знать содержание инструментов комплекса интегрированных	собирает данные, проводит исследование комплекса маркетинга	аргументированность использованных в отчете методов исследования	Индивидуальное задание (задание 1-15)

маркетинговых коммуникаций	предприятия при написании отчета		
Уметь формировать программы продвижения с использованием комплекса оффлайн и онлайн коммуникаций	применяет различные методы анализа маркетинговых программ, формулирует выводы 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 1-15)
Владеть навыками обоснования эффективных элементов комплекса продвижения	формулировка предлагаемых мер развития элементов комплекса маркетинга при написании отчета	грамотное использование теоретических знаний на практике, доказательность выводов и обоснованность рекомендаций, соответствие отчета требованиям по содержанию и оформлению	Индивидуальное задание (задание 1-15)
<b>ПК-3: Способен управлять бизнес-коммуникациями и рекламной деятельностью организации</b>			
Знать основы планирования и контроля рекламной деятельности предприятия	проводит оценку маркетинговой деятельности в отчете	аргументированность использованных в отчете методов оценки	Индивидуальное задание (задание 1-15)
Уметь оценивать эффективность и контролировать рекламную деятельность	применяет методы анализа метрик и 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 1-15)
Владеть навыками принятия организационно-	проведение анализа данных, необходимых для принятия	грамотное использование теоретических знаний	Индивидуальное задание (задание 1-15)

управленческих решений в области рекламы	организационно-управленческих решений в области маркетинга в отчете	на практике, доказательность выводов и обоснованность рекомендаций, соответствие отчета требованиям по содержанию и оформлению	
------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

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. Изучить историю создания коммерческого предприятия, учредительные документы; организационную структуру коммерческого предприятия, состав, задачи и функции его основных и управленческих подразделений, предмет деятельности коммерческого предприятия; составить организационную структуру управления предприятием.
2. Описать цели и стратегии развития коммерческого предприятия; формирование образа, культуры имиджа и фирменного стиля коммерческого предприятия.
3. Охарактеризовать организацию рекламной деятельности на предприятии, представить организационную структуру отдела рекламы, оценить выполняемые на предприятии функции рекламы, распределение задач, прав и ответственности между подразделениями и работниками; дать оценку состояния планирования и контроля рекламной деятельности.
4. Проанализировать направления, методы проведения маркетинговых исследований; оценить использование результатов проведенных исследований для принятия управленческих решений в области коммуникационной политики предприятия.

5. Охарактеризовать используемые на предприятии методы маркетингового анализа, пакеты прикладных программ.
6. Определить круг реальных или потенциальных конкурентов, проанализировать сильные и слабые стороны конкурентов и данного коммерческого предприятия.
7. Изучить рынок покупателей, выделить сегменты, охарактеризовать их, разработать прогноз развития.
8. Оценить состояние комплекса продвижения продукции на рынок в офлайн и онлайн-среде.
9. Оценить организацию и планирование рекламной деятельности и обосновать выбор средств рекламы (организация работы подразделений, участвующих в процессе планирования, производства, реализации и контроля рекламной и PR-деятельности; коммуникационные технологии организации: используемые каналы распространения рекламы; рекламно-информационные материалы, проводимые рекламные мероприятия; информационные технологии для решения коммуникационных задач организации; анализ отражения работы организации в СМИ).
10. Охарактеризовать цели и задачи рекламной деятельности.
11. Провести анализ затрат на рекламную деятельность по объему, структуре, в динамике;
12. Провести анализ мероприятий и затрат по стимулированию сбыта, связям с общественностью.
13. Провести анализ бюджета продвижения.
14. Оценить эффективность коммуникационной деятельности предприятия.
15. Разработать предложения по повышению эффективности подразделения (организации) места практики и совершенствованию коммуникационных процессов в организации.

#### **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.