

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

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о документе  
ФИО: Максимов Елизавета Николаевна  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 21.10.2024 10:29:16  
Уникальный программный ключ:  
c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78



УТВЕРЖДАЮ

Директор

Р. А. Сычев

2024г.

**Рабочая программа дисциплины  
УП.03.01 Учебная практика (по получению первичных профессиональных умений и навыков.)**

Специальность  
38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Форма обучения	очная
Часов по учебному плану	36
в том числе:	
аудиторные занятия	36
самостоятельная работа	0

Ростов-на-Дону  
2024 г.

**Распределение часов дисциплины по семестрам**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	5 (3.1)		Итого	
	Неделя			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Практические	36	36	36	36
В том числе в форме прак.подготовки	36	36	36	36
Итого ауд.	36	36	36	36
Контактная работа	36	36	36	36
Итого	36	36	36	36

**ОСНОВАНИЕ**

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО (приказ Минобрнауки России от 19.07.2023 г. № 548)

Рабочая программа составлена по образовательной программе 38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО программа среднего профессионального образования

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 28.05.2024 протокол № 16

Программу составил(и): Преподаватель, Бондарь Ева Александровна

Председатель ЦМК: Бондарь Е.А.

Рассмотрено на заседании ЦМК от 28.06.2024 протокол № 11

**1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

1.1	формирование у обучающихся умений, приобретение первоначального практического опыта для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций
-----	--

**2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

Цикл (раздел) ООП:	УП.03
<b>2.1</b>	<b>Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>
2.1.1	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации
2.1.2	Основы предпринимательства
<b>2.2</b>	<b>Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:</b>
2.2.1	Демонстрационный экзамен
2.2.2	Производственная практика (по профилю специальности)

**3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ****3.1 Знать**

**ОК 02.:** Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

- номенклатуру информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности

**ПК 3.1. :** Определять готовность веб-сайта к продвижению

- основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов

**ПК 3.2.:** Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

- внутренние ошибки веб-сайта, влияющие на результат работы поисковых машин, и способы устранения ошибок

**ПК 3.3.:** Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки

- правила оформления заявочных и платежных документов участников торгово-промышленной выставки

**ПК 3.4.:** Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет- сообщество

- перечень (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети Интернет

**ПК 3.5.:** Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика

- основы разработки и поддержки сайтов/лендингов

**ПК 3.6. :** Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

- методы обработки текстовой информации и графической информации

**3.2 Уметь**

**ОК 02.:** Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

- определять задачи для поиска информации

**ПК 3.1. :** Определять готовность веб-сайта к продвижению

- выявлять технические ошибки в работе веб-сайта

**ПК 3.2.:** Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

- определять факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче

**ПК 3.3.:** Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки

- оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки

**ПК 3.4.:** Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет- сообщество

- разрабатывать уникальные торговые предложения

**ПК 3.5.:** Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика

- создавать тексты для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций

**ПК 3.6. :** Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

- составлять информационно-аналитические справки; оформлять отчетные документы.

**3.3 Владеть**

**ОК 02.: Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности**

- навыками использования современных средств поиска

**ПК 3.1. : Определять готовность веб-сайта к продвижению**

- навыками проведения технического анализа аудируемого веб-сайта

**ПК 3.2.: Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"**

- навыками анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет"

**ПК 3.3.: Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки**

- навыками оформления заявочных и платежных документов участников торгово-промышленной выставки

**ПК 3.4.: Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет- сообщество**

- навыками размещения текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно- телекоммуникационной сети «интернет»

**ПК 3.5.: Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика**

- навыки разработки лендинга

**ПК 3.6. : Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"**

- навыками анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб- сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы

**4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Примечание
	<b>Раздел 1.</b>					
1.1	Инструктаж по технике безопасности /Пр/	5	2	ОК 02. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5. ПК 3.1. ПК 3.6.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	
1.2	Определение целевой аудитории: выделить сегменты целевой аудитории, составить описание каждого сегмента с учетом следующих характеристик: фото типичного представителя, пол, возраст, география проживания, семейное положение, образование, доход, профессиональная деятельность, интересы, стиль жизни /Пр/	5	4	ОК 02. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5. ПК 3.1. ПК 3.6.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	
1.3	Анализ инструментов для проведения технического аудита /Пр/	5	2	ОК 02. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5. ПК 3.1. ПК 3.6.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	
1.4	Применение инструментов для проведения технического аудита /Пр/	5	2	ОК 02. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5. ПК 3.1. ПК 3.6.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	
1.5	Составление аналитической справки, в которой будет проведен анализ присутствия заказчика в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем /Пр/	5	4	ОК 02. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5. ПК 3.1. ПК 3.6.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	
1.6	Создание стратегии продвижения в социальных сетях /Пр/	5	2	ОК 02. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5. ПК 3.1. ПК 3.6.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	

1.7	Анализ стратегии продвижения в социальных сетях /Пр/	5	2	ОК 02. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5. ПК 3.1. ПК 3.6.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	
1.8	Разработка контент-плана для разных типов предприятий /Пр/	5	2	ОК 02. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5. ПК 3.1. ПК 3.6.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	
1.9	Анализ контент-плана для разных типов предприятий /Пр/	5	2	ОК 02. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5. ПК 3.1. ПК 3.6.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	
1.10	Разработка уникальных торговых предложений /Пр/	5	2	ОК 02. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5. ПК 3.1. ПК 3.6.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	
1.11	Создание рекламных текстов для продвижения товара /Пр/	5	2	ОК 02. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5. ПК 3.1. ПК 3.6.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	
1.12	Создание слоганов для продвижения товара /Пр/	5	2	ОК 02. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5. ПК 3.1. ПК 3.6.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	
1.13	Анализ результатов маркетинговой активности /Пр/	5	4	ОК 02. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5. ПК 3.1. ПК 3.6.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	
1.14	Расчет стоимости рекламной кампании /Пр/	5	2	ОК 02. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5. ПК 3.1. ПК 3.6.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	
1.15	Дифференцированный зачет /Пр/	5	2	ОК 02. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5. ПК 3.1. ПК 3.6.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	

## 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### 5.1. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

### 5.2. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля

## 6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

### 6.1. Рекомендуемая литература

#### 6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Реброва Н. П.	Основы маркетинга: учебник и практикум для спо	Москва: Юрайт, 2024	<a href="https://urait.ru/bcode/536726">https://urait.ru/bcode/536726</a> - неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.2	Жильцова О. Н., Артемьева О. А., Жильцов Д. А., Карпова С. В., Поляков В. А., Рожков И. В.	Технология интернет-маркетинга: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2024	<a href="https://urait.ru/bcode/544789">https://urait.ru/bcode/544789</a> - неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

#### 6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Божук С. Г.	Маркетинговые исследования: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2024	<a href="https://urait.ru/bcode/538368">https://urait.ru/bcode/538368</a> - неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

#### 6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Научно-практический журнал «Практический маркетинг» - <a href="https://bci-marketing.ru/">https://bci-marketing.ru/</a>
----	---

#### 6.3. Перечень программного обеспечения

6.3.1	РЕД ОС 7.3
6.3.2	LibreOffice
6.3.3	Chrome, Firefox, Chromium

#### 6.4 Перечень информационных справочных систем

6.4.1	Консультант Плюс - <a href="https://www.consultant.ru/">https://www.consultant.ru/</a>
6.4.2	Гарант - <a href="https://www.garant.ru/">https://www.garant.ru/</a>

### 7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1	При прохождении практики на базе Образовательной организации: Помещения для проведения всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения.
-----	--

### 8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины	
---	--