

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 23.12.2024 11:33:22

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-технологическая практика)**

Направление 38.03.06 Торговое дело

Направленность 38.03.06.06 "Организация и управление бизнесом в сфере торговли"

Для набора 2024 года

Квалификация  
Бакалавр

**КАФЕДРА Коммерция и логистика****Распределение часов практики по семестрам**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	<b>6 (3.2)</b>		Итого	
	УП	РП	УП	РП
Неделя				
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	4	4	4	4
В том числе в форме практ.подготовки	216	216	216	216
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., доц., Журбина В.В.

Зав. кафедрой: д.э.н., проф. Полуботко А.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**

**ПК-2:** Способность взаимодействовать с бизнес-партнерами, выстраивать отношения сотрудничества, выявлять и учитывать потребности и интересы других, предлагать взаимовыгодные решения и работать над совместным развитием идей/проектов для достижения общей цели

**ПК-1:** Способность организовывать, планировать, контролировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку, продажу (сбыт), обмен и продвижение товаров от производителей к потребителям

**УК-10:** Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности

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

**В результате прохождения практики обучающийся должен:****Знать:**

способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах (соотнесено с индикатором УК-9.1)

основные экономические теории и концепции, связанные с управлением бизнесом в сфере торговли, включая методы финансового анализа и оценки рисков (соотнесено с индикатором УК-10.1)

основные принципы и методы управления материально-техническим обеспечением, включая процессы закупки, складирования и распределения товаров (соотнесено с индикатором ПК-1.1)

основные методы и техники эффективного общения и ведения переговоров, а также принципы построения партнерских отношений в бизнесе (соотнесено с индикатором ПК-2.1)

**Уметь:**

проводить диагностику потребностей клиентов с ограниченными возможностями и разрабатывать индивидуализированные подходы в процессе взаимодействия с ними в сфере торговли (соотнесено с индикатором УК-9.2)

анализировать финансовую информацию и рыночные условия для принятия обоснованных решений, связанных с ассортиментом, ценообразованием и стратегиями продвижения товаров (соотнесено с индикатором УК-10.2)

разрабатывать и реализовывать планы материально-технического обеспечения, оптимизируя процессы закупки и продажи для повышения эффективности работы предприятия (соотнесено с индикатором ПК-1.2)

выявлять потребности и интересы бизнес-партнеров, разрабатывать и предлагать взаимовыгодные решения, которые способствуют совместному развитию проектов и достижению общих целей (соотнесено с индикатором ПК-2.2)

**Владеть:**

навыками эффективной коммуникации и установления контакта с различными категориями клиентов, включая людей с особыми потребностями, для обеспечения высококачественного обслуживания и поддержки (соотнесено с индикатором УК-9.3)

навыками критического мышления и анализа, позволяющими разрабатывать эффективные стратегии управления ресурсами и оптимизации бизнес-процессов в условиях различных экономических ситуаций (соотнесено с индикатором УК-10.3)

навыками мониторинга и анализа товарных запасов, а также методами управления цепочками поставок, позволяющими эффективно организовывать движение товаров от производителя к потребителю (соотнесено с индикатором ПК-1.3)

навыками управления проектами и взаимодействия в команде, включая способность к активному слушанию, конструктивной критике и формированию совместных стратегий сотрудничества (соотнесено с индикатором ПК-2.3)

**3. ПРАКТИКА****Вид практики:**

Производственная

**Форма практики:**

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

**Тип практики:**

Торгово-технологическая 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	6	4	ПК-2, ПК-1, УК-10, УК-9	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4

	практике. / Лек /				
<b>Раздел 2. Основной этап</b>					
№	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 /	6	160	ПК-2, ПК-1, УК-10, УК-9	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4
<b>Раздел 3. Заключительный этап</b>					
№	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 кафедру. / Ср /	6	52	ПК-2, ПК-1, УК-10, УК-9	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4
3.2	/ ЗачётСОц /	6	0	ПК-2, ПК-1, УК-10, УК-9	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	Карабанова О. В.	Экономика организации (предприятия): практикум для академического бакалавриата: задачи и решения: практикум	Москва, Берлин: Директ-Медиа, 2015	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=363015">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=363015</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.3	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

##### 6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Зубин С. И.	Логистика: учебно-практическое пособие: учебное пособие	Москва: Евразийский открытый институт, 2010	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=91065">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=91065</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.2	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
Л2.3		Российское предпринимательство: всероссийский научно-практический журнал по экономике: журнал	Москва: Креативная экономика, 2019	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=561724">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=561724</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.4		Вопросы инновационной экономики: научно-практический журнал: журнал	Москва: Креативная экономика, 2015	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=561725">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=561725</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

### 6.2 Ресурсы сети «Интернет»

Э1	Профессиональная база данных Федеральной службы государственной статистики <a href="https://rosstat.gov.ru">https://rosstat.gov.ru</a>
Э2	Профессиональная база данных Информационного агентства Интерфакс «СПАРК»

### 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 Торгово-технологической 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).

Обучающийся выполняет следующие задания по технологической практике:

- 1) осуществляет сбор, хранение, обработку и анализ информации методами, применяемыми в торговой деятельности;
- 2) проводит анализ и оценку торговой деятельности, товарных рынков, продвижения товаров от производителей до потребителей;
- 3) анализирует структуру и характеристику ассортимента товаров по товарным группам;

- 4) анализирует и оценивает организацию торгово-технологического процесса на торговом предприятии;
- 5) исследует организацию логистической, маркетинговой, рекламной деятельности на торговом предприятии;
- 6) исследует порядок оформления результатов торгово-хозяйственной деятельности на предприятии.

Отчет должен содержать следующие пункты:

- титульный лист;
- содержание;
- общая характеристика торгового предприятия;
- организация системы товароснабжения предприятия;
- специализация предприятия;
- организация торгово-технологического процесса на предприятии;
- маркетинг и реклама в торговом предприятии;
- товароведная характеристика торгового процесса и порядок оформления результатов торгово-хозяйственной деятельности;
- 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 магистрантов по итогам практики проводит руководитель практики от РГЭУ (РИНХ) на основании оформленного отчета. Защита отчета проводится в форме индивидуального собеседования.

## Приложение 1

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

#### Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
УК-9: Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах			
Знать: способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах	Демонстрирует понимание основных дефектологических концепций, связанных с особенностями коммуникации и поведения людей с ограниченными возможностями.	Способен объяснить ключевые термины и принципы дефектологии, например, различные виды ограничений и особенности взаимодействия с клиентами, обладающими этими ограничениями.	Индивидуальное задание (вариант 1-3)
Уметь: проводить диагностику потребностей клиентов с ограниченными возможностями и разрабатывать индивидуализированные подходы в процессе взаимодействия с ними в сфере торговли	Демонстрирует умение проводить диагностику потребностей клиентов с ограниченными возможностями.	Демонстрирует способность использовать специальные методики для оценки потребностей клиентов и адаптации подхода к взаимодействию с каждым из них в зависимости от их ограничений.	Индивидуальное задание (вариант 1-3)
Владеть навыками эффективной коммуникации и установления контакта с различными категориями клиентов, включая людей с особыми потребностями, для обеспечения высококачественного обслуживания и поддержки	Проводит оценку и владеет навыками установления доверительного контакта с клиентами, имеющими особые потребности.	Способен оценить уровень удовлетворенности клиентов после взаимодействия, включающая обратную связь о качестве обслуживания и способности сотрудника понять и учесть индивидуальные потребности клиента.	Индивидуальное задание (вариант 1-3)
УК-10: Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности			
Знать: основные экономические теории и концепции, связанные с управлением бизнесом в сфере торговли, включая методы	Демонстрирует знание основных экономических теорий и концепций,	Способность объяснить и проиллюстрировать применение как	Индивидуальное задание (вариант 1-3)

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
финансового анализа и оценки рисков	применимых к торговой деятельности.	минимум трех ключевых экономических концепций (например, теорию спроса и предложения, концепция эластичности, теория предельной полезности) в контексте управления бизнесом в сфере торговли.	
Уметь: анализировать финансовую информацию и рыночные условия для принятия обоснованных решений, связанных с ассортиментом, ценообразованием и стратегиями продвижения товаров	Способен анализировать финансовую информацию и рыночные условия.	Составляет финансовый отчет и провести анализ рыночных тенденций, что позволит обосновать рекомендации по ассортименту, ценообразованию и стратегиям продвижения товаров, с использованием соответствующих методов (например, SWOT-анализ или ABC-анализ).	Индивидуальное задание (вариант 1-3)
Владеть навыками критического мышления и анализа, позволяющими разрабатывать эффективные стратегии управления ресурсами и оптимизации бизнес-процессов в условиях различных экономических ситуаций	Навыки использования специализированной терминологии критического мышления и анализа	Способность разработать и представить стратегию управления ресурсами, обоснованную на анализе текущей экономической ситуации, с четким описанием оптимизации бизнес-процессов и рисков, что будет подтверждено результатами оценки ее эффективности через практические примеры.	Индивидуальное задание (вариант 1-3)
ПК-1: Способность организовывать, планировать, контролировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку, продажу (сбыт), обмен и продвижение товаров от производителей к потребителям			
Знать основные принципы и методы управления материально-техническим обеспечением, включая	Понимание основных принципов управления материально-техническим	Четко и последовательно объяснить ключевые этапы процесса	Индивидуальное задание (вариант 1-3)

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
процессы закупок, складирования и распределения товаров	обеспечением, включая процессы закупки, складирования и распределения товаров.	управления материально-техническим обеспечением и их взаимосвязь, продемонстрировав понимание роли каждого этапа в общей цепи поставок (например, роль закупок в снижении стоимости и управлении запасами).	
Уметь. разрабатывать и реализовывать планы материально-технического обеспечения, оптимизируя процессы закупки и продажи для повышения эффективности работы предприятия	Демонстрирует умение разрабатывать и реализовывать планы по материально-техническому обеспечению.	Создает детализированный план оптимизации процессов закупки и продажи на основе конкретного кейса, включающего анализ текущих показателей эффективности работы предприятия, с обоснованием предложенных мероприятий по улучшению (например, внедрение системы Just-in-Time или автоматизация процессов закупки).	Индивидуальное задание (вариант 1-3)
Владеть навыками мониторинга и анализа товарных запасов, а также методами управления цепочками поставок, позволяющими эффективно организовывать движение товаров от производителя к потребителю	Демонстрирует навыки мониторинга и анализа товарных запасов в контексте управления цепочками поставок.	Проводит регулярный анализ запасов с использованием ключевых показателей эффективности (например, оборачиваемости товарных запасов) и разработать рекомендации по их оптимизации на основе полученных данных (например, минимизация избыточных запасов для снижения затрат и повышения скорости обслуживания клиентов).	Индивидуальное задание (вариант 1-3)
ПК-2: Способность взаимодействовать с бизнес-партнерами, выстраивать отношения сотрудничества, выявлять и учитывать потребности и интересы других, предлагать взаимовыгодные решения и работать над совместным развитием идей/проектов для достижения общей цели			

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
Знать основные методы и техники эффективного общения и ведения переговоров, а также принципы построения партнерских отношений в бизнесе	Описывает основные методы и техники эффективного общения и ведения переговоров	Демонстрирует способность объяснить и проиллюстрировать применение различных техник ведения переговоров (например, активное слушание, применение открытых вопросов) в контексте построения партнерских отношений, включая примеры успешного применения этих методов в реальных ситуациях.	Индивидуальное задание (вариант 1-3)
Уметь выявлять потребности и интересы бизнес-партнеров, разрабатывать и предлагать взаимовыгодные решения, которые способствуют совместному развитию проектов и достижению общих целей	Выявляет потребности и интересы бизнес-партнеров.	Проводит анализ потребностей партнера через активное слушание и задавание уточняющих вопросов на примере реального кейса, при этом предоставляя обоснованные предложения, которые соответствуют выявленным интересам и способствуют совместному развитию проектов.	Индивидуальное задание (вариант 1-3)
Владеть навыками управления проектами и взаимодействия в команде, включая способность к активному слушанию, конструктивной критике и формированию совместных стратегий сотрудничества	Подготавливает раздел отчета исходя из темы индивидуального задания содержащий интерпретацию результатов анализа экономических процессов в области управления проектами и взаимодействия в команде	Верно и логичны сделаны выводы в отчете о прохождении практики исходя из темы индивидуального задания. Соответствие оформления отчета о прохождении практики установленным программой практики требованиям	Индивидуальное задание (вариант 1-3)

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»)

## Типовые индивидуальные задания

В процессе прохождения практики в зависимости от сферы интересов студента, ему предлагается, по согласованию с руководителем практики, выполнить один из вариантов индивидуального задания. Перечень обязательных вопросов по теме индивидуального задания, которые должны быть отражены в отчете, определяются руководителем практики от Университета и профильной организации (профильного отдела организации). По результатам прохождения практики готовится отчет и заполняется дневник.

## Индивидуальное задание

Структура отчета по практике:

**Задание 1. Введение**, которое содержит информацию о названии практики, её целях и задачах, актуальности исследуемых направлений и проблем, степени изученности их в научной литературе, основных авторах и научных направлениях в исследуемой сфере.

### Задание 2. Основная часть отчета по индивидуальному плану

Написание основной части отчета рекомендуется составить, придерживаясь следующего плана, который может корректироваться научным руководителем в зависимости от индивидуальной образовательной и исследовательской траектории магистранта.

#### 1. Анализ технологических процессов предприятия в исследуемой сфере

##### 1.1 Общая характеристика предприятия

##### 1.2 Анализ технологических процессов предприятия и поиск узких мест

##### 1.3 Анализ мирового и российского опыта оптимизации технологических процессов предприятия в изучаемой сфере

#### 1. Характеристика тенденций развития инновационных бизнес-технологий в сфере профессиональной деятельности исследуемого предприятия (сектора экономики).

##### 2.1 Анализ тенденций развития рынка в сфере деятельности исследуемого предприятия (сектора экономики).

##### 2.2 Исследование направлений развития инновационных технологий и опыта их внедрения для решения существующих проблем в исследуемой сфере.

2.3 Анализ существующих методов, методик, методических подходов к оценке основных технологических процессов предприятия и/или методов оценки эффективности внедрения инновационных технологий для оптимизации деятельности предприятия.

1. Оценка эффективности применения инновационных технологий в технологических процессах исследуемого предприятия (группы предприятий исследуемого сектора экономики).

3.1 Анализ ключевых технологических процессов исследуемого предприятия (группы предприятий)

3.2 Исследование факторов, критериев, показателей, метрик, позволяющих произвести комплексный анализ технологических процессов исследуемого предприятия (сектора экономики).

3.3 Разработка элементов авторской концепции, модели, методического подхода к оптимизации исследуемой сферы деятельности предприятия за счет внедрения инновационных технологий. При написании отчета необходимо использовать ссылки на источники, производить визуализацию исследуемых данных в форме таблиц, рисунков.

**Задание 3. Заключение.** Сделать вывод о достижении поставленных целей и решении определенных задач в ходе практики, сформулировать основные выводы по всем направлениям проведенного исследования.

**Задание 4. Список использованных литературных источников (не менее 50-ти позиций).**

Составить список литературы с использованием профессиональных баз данных и профессиональных Интернет-ресурсов, публикаций в научных журналах. Оформить работу в соответствии со стандартами.

**Задание 5. Приложения,** в котором могут быть представлены все практические материалы, характеризующие деятельность предприятия, образцы документов, используемые в операционной деятельности предприятия и т.д. Оценка отчета будет производиться в форме защиты. При выставлении оценки будет учитываться качество проведенного исследования, правильность оформления отчета, уровень компетенций, продемонстрированный в результате защиты отчета по практике.

Вариант 1

1. Какие основные функции выполняет менеджер по закупкам в торговом предприятии?
2. Как определить целевую аудиторию для нового продукта на рынке?
3. Какие факторы влияют на формирование ценовой политики в торговле?
4. Каковы этапы организации эффективной рекламной кампании?
5. Что такое SWOT-анализ и как он применяется в торговом бизнесе?
6. Как управлять запасами товаров на складе для минимизации издержек?
7. Какие технологии используются для автоматизации процессов продаж в торговле?
8. Как учитывать сезонность при планировании закупок и продаж?
9. В чем заключается важность анализа конкурентной среды для торгового бизнеса?
10. Каковы лучшие практики ведения переговоров с бизнес-партнерами?

## Вариант 2

1. Какие современные тенденции влияют на развитие торговли в цифровую эпоху?
2. Каковы ключевые показатели эффективности (KPI) для оценки работы торгового предприятия?
3. Каково значение клиентского сервиса для успешного функционирования бизнеса в сфере торговли?
4. Какие риски могут возникать при выходе на новый рынок, и как их минимизировать?
5. Как проводить исследование рынка для выявления потребностей клиентов?
6. Что такое франчайзинг, и какие преимущества он предоставляет для бизнеса?
7. Как использовать социальные сети для продвижения товаров и услуг?
8. Какой подход следует применять для управления отношениями с клиентами (CRM)?
9. Как формируется имидж компании в глазах потребителей?
10. В чем заключается специфика управления ассортиментом товаров в розничной торговле?

## Вариант 3

1. Каковы этапы разработки торговой стратегии для нового продукта?
2. Как правильно организовать процесс выполнения заказов в интернет-магазине?
3. Как производить анализ спроса на товар для принятия решения о его закупке?
4. Какие методы можно использовать для повышения лояльности клиентов?
5. Каковы преимущества и недостатки различных каналов сбыта?
6. Как использовать данные и аналитику для оптимизации бизнес-процессов?
7. Как влияют макроэкономические факторы на функционирование торгового предприятия?
8. В чем заключается разница между оптовой и розничной торговлей?
9. Как правильно организовать логистику в торговле для уменьшения затрат?
10. Какие правовые аспекты необходимо учитывать при осуществлении торговой деятельности?

**Критерии оценивания.** Оценивание проводится по каждому этапу прохождения практики. Итоговая оценка за прохождение практики формируется из суммы набранных баллов. Максимальное количество баллов – 100.

Оценивание проводится по каждому этапу прохождения практики:

Наименование этапа	Максимальное количество баллов при оценивании результатов прохождения этапов практики	Критерии
Организационно-подготовительный этап	5	4-5 баллов – заполнен титульный лист и раздел "Перечень видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью" дневника практики
		1-3 баллов – присутствуют ошибки в заполнении титульного листа и раздела "Перечень видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью" дневника практики
		0 баллов – отсутствует заполненный титульный лист и раздел "Перечень видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью"

Наименование этапа	Максимальное количество баллов при оценивании результатов прохождения этапов практики	Критерии
Практическая подготовка	40	<p>дневника практики</p> <p>21-40 баллов выставляются студенту если собранная, систематизированная, обработанная и проанализированная информация полностью соответствует тематике индивидуального задания.</p> <p>1-20 баллов выставляются студенту если собранная, систематизированная, обработанная и проанализированная информация не в полной мере соответствует тематике индивидуального задания.</p> <p>0 баллов выставляются студенту если собранная, систематизированная, обработанная и проанализированная информация полностью не соответствует тематике индивидуального задания.</p>
Отчетный этап	55	<p>41-55 баллов выставляются студенту если:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– отчет сдан вовремя;</li> <li>– присутствуют все необходимые разделы;</li> <li>– представлен необходимый материал (графический, табличный);</li> <li>– корректно обработаны результаты;</li> <li>– выводы сделаны верно, логичны;</li> <li>– оформление отчета соответствует требованиям;</li> <li>– представлен полностью заполненный дневник практики.</li> </ul> <p>31-40 баллов выставляются студенту если:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– отчет сдан вовремя;</li> <li>– присутствуют все необходимые разделы;</li> <li>– представлен необходимый материал (графический, табличный);</li> <li>– корректно обработаны результаты;</li> <li>– в выводах содержится 1-2 небольшие неточности;</li> <li>– оформление отчета соответствует требованиям;</li> <li>– представлен полностью заполненный дневник практики.</li> </ul> <p>21-30 баллов выставляются студенту если:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– отчет сдан вовремя или с небольшим опозданием;</li> <li>– присутствуют все необходимые разделы;</li> <li>– представленный необходимый материал (графический, табличный) содержит неточности и/или не очень качественно выполнен;</li> <li>– с ошибками обработаны результаты;</li> <li>– в выводах присутствует неточности/ошибки;</li> <li>– оформление отчета соответствует требованиям;</li> <li>– представлен полностью заполненный дневник практики.</li> </ul> <p>1-20 баллов выставляются студенту если:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– отчет сдан вовремя или с небольшим опозданием;</li> <li>– присутствуют не все необходимые разделы;</li> <li>– отсутствует полный комплект необходимого материала (графический, табличный);</li> </ul>

Наименование этапа	Максимальное количество баллов при оценивании результатов прохождения этапов практики	Критерии
		<ul style="list-style-type: none"> <li>– некорректно обработаны результаты;</li> <li>– выводы отсутствуют или сделаны не верно;</li> <li>– оформление отчета не соответствует требованиям;</li> <li>– представлен полностью заполненный дневник практики.</li> </ul> <p>0 баллов выставляются студенту если отчет и дневник не представлены</p>

### **Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности**

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.

Промежуточная аттестация в форме зачета с оценкой проводится по утвержденному расписанию. Аттестацию студентов по итогам практики проводит руководитель практики от Университета на основании результатов оценивания по каждому этапу прохождения практики. Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента.