

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им.  
Н.И. Лобачевского»

Институт экономики

---

УТВЕРЖДЕНО

решением  
Ученого совета ННГУ  
протокол от  
«02» декабря 2024 г. № 10

**ПРОГРАММА  
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

*Торгово-технологическая практика*

---

Направление подготовки/специальность

38.04.06 «Торговое дело»

Направленность (профиль)/специализация образовательной программы

«Маркетинг в цифровой экономике»

Квалификация

Магистр

Форма обучения

очная

г. Нижний Новгород

2025 год начала подготовки

## 1. Цель практики

Целями *производственной (торгово-технологической) практики по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело»* является формирование у магистров требуемых ОС ННГУ компетенций, проведение кабинетных исследований по теме магистерской диссертации.

Задачами *производственной (торгово-технологической) практики* являются:

1. Подбор и применение методов, необходимых для сбора и обработки первичной информации в соответствии с темой исследования.
2. Обработка, анализ вторичной информации по теме исследования.
3. Генерирование идей и предложений для рекомендаций.

## 2. Место практики в структуре ОПОП

Практика Б2.В.02.02(П) «Торгово-технологическая» является составной частью Блока 2. Практики и относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, обеспечивает взаимосвязь с другими разделами образовательной магистерской программы «Управление продажами в логистической деятельности» по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело».

**Вид практики:** производственная.

**Тип практики:** торгово-технологическая.

**Способ проведения практики:** стационарный или выездной (по мотивированному заявлению обучающихся).

Стационарный - проводится в ННГУ (для обучающихся в филиалах Университета - в соответствующем филиале Университета) либо в профильной организации, расположенной на территории населенного пункта, в котором расположена организация.

Выездной - проводится вне населенного пункта, в котором расположен Университет (для обучающихся в филиалах Университета - вне населенного пункта, в котором расположен соответствующий филиал Университета) или профильная организация. Выездная производственная практика может проводиться в полевой форме в случае необходимости создания специальных условий для ее проведения.

### Форма проведения:

*Производственная практика* проводится путем выделения непрерывного периода учебного времени для проведения практики.

### Общая трудоемкость практики:

3 зачетных единицы

108 часов

2 недели

**Форма организации практики** - практическая подготовка, предусматривающая выполнение обучающимися видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью:

- планирование и принятие решений в области выбранной профессиональной деятельности и оценка их эффективности;
- управление маркетинговой деятельностью предприятия (организации);
- анализ, оценка и прогнозирование результатов профессиональной деятельности организации (предприятия), анализ и оценка бизнес-среды организации (предприятия);
- стратегический анализ проблем организации (предприятия) и выбор оптимальных вариантов их решения;
- анализ состояния и динамики показателей качества товаров и услуг с использованием современных методов и средств исследований;

- анализ и оценка результатов научных исследований.

**Прохождение практической подготовки предусматривает:**

а) Контактную работу - 3 часа, из них:

практические занятия - 2 часа;

- КСРИФ (*проведение консультаций по расписанию, прием зачета*) -1 час.

б) Иную форму работы студента во время практики самостоятельную работу – 105 часов.

Виды иной самостоятельной работы, которые предусматривает данная практика:

**1. Информационный поиск.**

Цель самостоятельной работы: развитие способности к проектированию и преобразованию учебных действий на основе различных видов информационного поиска.

Информационный поиск - поиск неструктурированной документальной информации.

Список современных задач информационного поиска:

- решение вопросов моделирования;
- классификация документов;
- фильтрация, классификация документов;
- проектирование архитектур поисковых систем и пользовательских интерфейсов;
- извлечение информации (аннотирование и реферирование документов);
- выбор информационно-поискового языка запроса в поисковых системах.

Содержание задания по видам поиска:

- поиск библиографический - поиск необходимых сведений об источнике и установление его наличия в системе других источников. Ведется путем разыскания библиографической информации и библиографических пособий (информационных изданий);

- поиск самих информационных источников (документов и изданий), в которых есть или может содержаться нужная информация;

- поиск фактических сведений, содержащихся в литературе, учебных пособиях, нормативных документах и т.д.

Выполнение задания:

- 1) определение области знаний;
- 2) выбор типа и источников данных;
- 3) сбор материалов, необходимых для заполнения информационной модели;
- 4) отбор наиболее полезной информации;
- 5) выбор метода обработки информации (классификация, кластеризация, регрессионный анализ и т.д.);
- 6) выбор алгоритма поиска закономерностей;
- 7) поиск закономерностей, формальных правил и структурных связей в собранной информации;
- 8) творческая интерпретация полученных результатов.

Планируемые результаты самостоятельной работы:

- способность студентов решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности;

- готовность использовать знание современных проблем науки и образования при решении образовательных и профессиональных задач.

**2. Составление глоссария.**

Цель самостоятельной работы: повысить уровень информационный культуры; приобрести новые знания; отработать необходимые навыки преддипломной практики.

Глоссарий - словарь специализированных терминов и их определений.

Статья глоссария - определение термина.

Содержание задания: сбор и систематизация понятий или терминов, объединенных общей специфической тематикой, по одному либо нескольким источникам.

Выполнение задания:

- 1) определить наиболее часто встречающиеся термины;
- 2) составить список терминов, объединенных общей тематикой;
- 3) расположить термины в алфавитном порядке;
- 4) составить статьи глоссария:
  - дать точную формулировку термина в именительном падеже;
  - объемно раскрыть смысл данного термина.

Планируемые результаты самостоятельной работы: способность обучающихся решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности.

3. Составление тематического портфолио работ торгово-технологической практики.

Цель самостоятельной работы: развитие способности к систематизации и анализу информации по выбранной теме исследования, анализу эмпирических данных, способов и технологий решения проблем.

Тематическое портфолио работ - материалы, отражающие цели, процесс и результат решения какой-либо конкретной проблемы в рамках выбранной темы исследования.

Портфолио работ может состоять из нескольких разделов.

Структура тематического портфолио работ:

- сопроводительный текст автора портфолио с описанием цели, предназначения и краткого описания документа;
- содержание или оглавление;
- органайзер (схемы, рисунки, таблицы, графики, диаграммы, гистограммы);
- лист наблюдений за процессами, которые произошли за время торгово-технологической практики;
- письменные работы;
- видеофрагменты, компьютерные программы;
- рефлексивный журнал (личные соображения и вопросы магистра, которые позволяют обнаружить связь между полученными и получаемыми знаниями).

Выполнение задания:

- 1) обосновать выбор темы портфолио в соответствии с выбранной темой исследования;
- 2) выбрать рубрики и дать им названия;
- 3) найти соответствующий материал и систематизировать его, представив в виде конспекта, схемы, кластера, интеллект-карты, таблицы;
- 4) составить словарь терминов и понятий на основе справочной литературы;
- 5) подобрать необходимые источники информации (в том числе Интернет-ресурсы) по теме и написать тезисы;
- 6) подобрать статистический материал, представив его в графическом виде; сделать выводы;
- 7) подобрать иллюстративный материал (рисунки, фото, видео);
- 8) составить план исследования;
- 9) провести исследование, обработать результаты;
- 10) проверить наличие ссылок на источники информации.

Планируемые результаты самостоятельной работы:

- готовность магистров использовать индивидуальные креативные способности для оригинального решения исследовательских задач;
- повышение информационной культуры магистров и обеспечение их готовности к интеграции в условиях цифровой экономики;
- способность использовать современные способы и технологии решения проблем.

4. Подготовка к зачету.

Зачет является традиционной формой проверки знаний, умений, компетенций, сформированных у магистров в процессе прохождения торгово-технологической практики.

Самостоятельная подготовка к зачету должна осуществляться в течение всего периода прохождения торгово-технологической практики.

Подготовка включает следующие действия.

Прежде всего, нужно изучить учебно-методическое обеспечение и необходимые информационные материалы торгово-технологической практики, которые важны для выполнения отчета торгово-технологической практики.

Затем необходимо соотнести эту информацию с вопросами, которые даны к зачету.

Если информации недостаточно, ответы следует сформировать самостоятельно согласно учебно-методическому обеспечению торгово-технологической практики.

Рекомендуется делать краткие записи.

Накануне зачета необходимо повторить ответы, не заглядывая в записи.

Для прохождения практики необходимы знания, умения и навыки, формируемые предшествующими дисциплинами в процессе обучения на предыдущих курсах.

Прохождение практики необходимо для получения знаний, умений и навыков, формируемых для последующей преддипломной практики и написания выпускной квалификационной работы, а также для применения в профессиональной деятельности.

### **3. Место и сроки проведения практики**

Продолжительность практики для всех форм обучения составляет 2 недели, сроки проведения определены календарным учебным графиком учебного плана:

<b>Форма обучения</b>	<b>Курс (семестр)</b>
очная	2 курс, 4 семестр

Практика проводится в форме практической подготовки в профильных организациях, в том числе передовых нижегородских торговых предприятиях таких, как: «АШАН», «АШАН АТАК», «Индиго», «МЕТРО Кэш энд Керри», «Эльдорадо», ООО Группа Компаний «ПИР», в предприятиях индустрии общественного питания: «Едок», «Купеческий», «Английское посольство», в структурном подразделении ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского - кафедре «Торговое дело».

Прохождение обучающимися торгово-технологической практики возможно на кафедре «Торговое дело» ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского. Прохождение обучающимися торгово-технологической практики осуществляется, в частности, на основе договоров, заключенных между ННГУ им. Н.И. Лобачевского и предприятиями (организациями), в соответствии с которыми указанные предприятия (организации) обязаны предоставить места для прохождения практики обучающимися.

Базы практики для обучающихся должны отвечать следующим основным требованиям:

- соответствовать направлению подготовки магистранта;
- располагать квалифицированными кадрами для руководства практикой обучающихся.

Объектами торгово-технологической практики могут быть предприятия индивидуального предпринимателя.

В соответствии с ОС ННГУ - магистратура по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело», утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12 августа 2020 г. №982 п. 1.11 области профессиональной деятельности и сферы профессиональной деятельности, в которых выпускники, освоившие программу магистратуры (далее - выпускники), могут осуществлять профессиональную деятельность:

08 Финансы и экономика (в сферах: исследований, анализа и прогнозирования социально-экономических процессов и явлений в сфере обращения, тенденций развития мировой и национальной торговой индустрии (центры экономического анализа, правительственный сектор, общественные организации); торговой деятельности (торговые,

торгово-посреднические, снабженческо-сбытовые, логистические и внешнеторговые организации); коммерческой деятельности в реальном секторе экономики (промышленность, сельское хозяйство, сервис и оказание услуг населению).

Выпускники могут осуществлять профессиональную деятельность в других областях профессиональной деятельности и (или) сферах профессиональной деятельности при условии соответствия уровня их образования и полученных компетенций требованиям к квалификации работника.

В соответствии с учебным планом и изучаемыми на торгово-технологической практике профессиональными компетенциями ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-8, ПК-9, ПК-10, ПК-11, основными осваиваемыми видами деятельности на практике являются аналитическая, расчётно-экономическая и проектная деятельность.

Таким образом, базой торгово-технологической практики магистрантов направления подготовки 38.04.06 «Торговое дело» профиля «Управление продажами в логистической деятельности» являются предприятия оптовой и розничной торговли, предприятия общественного питания, логистические компании, предприятия сферы услуг, отделы закупок предприятий, заключающих договоры с поставщиками, занимающихся хранением товаров и реализацией товаров и услуг.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья выбор мест прохождения практики должен учитывать состояние здоровья и требования по доступности.

#### 4. Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики

Практика направлена на формирование компетенций и результатов обучения, представленных в Таблице 1.

**Таблица 1**

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
УК-2 Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	ИД-1УК-2 Разрабатывает концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы, формулируя цель, задачи, актуальность, значимость (научную, практическую, методическую и иную в зависимости от типа проекта), ожидаемые результаты и возможные сферы их применения	34 (ИД-1УК-2) Знать основы организации деятельности торговых и логистических предприятий У4 (ИД-1УК-2) Уметь разрабатывать концепцию проектов развития торговых и логистических предприятий В4 (ИД-1УК-2) Владеть навыками разработки проектов развития и совершенствования деятельности торговых и логистических предприятий в процессе управления
	ИД-2УК-2 Представляет образ результата деятельности и планирует последовательность шагов для достижения данного результата	35 (УК-2) Знать методы целеполагания У6 (УК-2) Уметь представлять образ результата деятельности при проектировании процессов управления торговых и логистических предприятий, в том числе организации продаж В6 (УК-2) Владеть навыками проектирования управленческих решений в сфере управления торговыми и логистическими предприятиями и их продажами, включая образ результатов их деятельности
	ИД-3УК-2 Формирует план-график реализации проекта в целом и план контроля его	37 (ИД-3УК-2) Знать принципы, методы и стандарты управления проектами в деятельности торговой и

<b>Формируемые компетенции</b> (код, содержание компетенции)	<b>Индикатор достижения компетенции*</b> (код, содержание индикатора)	<b>Планируемые результаты обучения при прохождении практики</b>
	<i>выполнения</i>	логистической компании на всех этапах жизненного цикла бизнес-проекта У7 (ИД-3УК-2) Уметь формировать иерархическую структуру работ, сетевые графики работ, проектировать систему контроля реализации бизнес-проектов в деятельности торговой и логистической компании В7 (ИД-3УК-2) Владеть навыками совершенствования деятельности торговой и логистической компании на основе применения методов, принципов и стандартов управления проектами
	ИД-4УК-2 Организует и координирует работу участников проекта, способствует конструктивному преодолению возникающих разногласий и конфликтов, обеспечивает работу команды необходимыми ресурсами	38 (ИД-4УК-2) Знать современные подходы к организации деятельности торговой и логистической компании в сфере ключевых ее бизнес-процессов и к стимулированию персонала для повышения эффективности проектной деятельности У8 (ИД-4УК-2) Уметь организовывать бизнес-процессы деятельности торговой и логистической компании на основе современных подходов и координировать работу участников проекта для его эффективной реализации В8 (ИД-4УК-2) Владеть навыками совершенствования ключевых бизнес-процессов торговой и логистической компании, в том числе на основе современных методов координации деятельности участников и стимулирования работы команды проекта
	ИД-5УК-2 Представляет публично результаты проекта (или отдельных его этапов) в форме отчетов, статей, выступлений на научнопрактических семинарах и конференциях	39 (ИД-5УК-2) Знать принципы и методы публичного представления результатов проекта в части его экономического обоснования для принятия стратегических и тактических (оперативных) управленческих решений У9 (ИД-5УК-2) Уметь представлять публично в форме докладов на конференциях, статьях разработанные проекты стратегического и операционного управления логистическим и торговым предприятием, а также продажами с использованием современного инструментария экономической науки В9 (ИД-5УК-2) Владеть навыками подготовки результатов проектов

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
		совершенствования стратегического и операционного управления для оформления статей, докладов конференций на основе использования современных экономических показателей
	ИД-6УК-2 Предлагает возможные пути (алгоритмы) внедрения в практику результатов проекта (или осуществляет его внедрение)	З10 (ИД-6УК-2) Знать современные методы и подходы к созданию среды для реализации творческого подхода в ходе создания новых проектных решений, включая маркетинговые, развития коммерческой деятельности У10 (ИД-6УК-2) Уметь реализовывать творческий подход к решению новых проектных задач в сфере деятельности торговой и логистической компании, включая маркетинговые задачи В10 (ИД-6УК-2) Владеть навыками развития деятельности торговой и логистической компании на основе креативных проектных решений, включая маркетинговые решения
ПК-1 Способен к управлению бизнес-анализом, в т.ч. тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профессиональной деятельности предприятия	ИД-1ПК-1 Знает и умеет обосновать подходы, используемые в бизнес-анализе	З37 (ИД-1ПК-1) Знать методы и приемы анализа и оценки бизнес-среды торгового и логистического предприятия У37 (ИД-1ПК-1) Уметь проводить бизнес-анализ проблем управления торговым и логистическим предприятием, включая деятельность по управлению продажами В37 (ИД-1ПК-1) Владеть навыками совершенствования управления торговым и логистическим предприятием
	ИД-2ПК-1 Управляет бизнес-анализом результатов профессиональной деятельности предприятия	З38 (ПК-1) Знать современные методы стратегического анализа для оценки влияния внешней среды на деятельность торгового и логистического предприятия, в том числе по управлению продажами У38 (ПК-1) Уметь исследовать внешнюю среду фирмы и характер ее влияния на результаты деятельности, в том числе по управлению продажами, а также с использованием современных методов стратегического анализа В38 (ПК-1) Владеть навыками разработки направлений совершенствования управления деятельностью торгового и логистического предприятия, в том числе по управлению продажами, а



<b>Формируемые компетенции</b> (код, содержание компетенции)	<b>Индикатор достижения компетенции*</b> (код, содержание индикатора)	<b>Планируемые результаты обучения при прохождении практики</b>
		<i>также на основе современных методов стратегического анализа</i>
<i>ПК-2 Способен к аналитическому обеспечению разработки стратегии изменений организации</i>	<i>ИД-1ПК-2 Способен определить направления развития организации</i>	339 (ИД-1ПК-2) Знать основные направления развития современной торговли и логистики У39 (ИД-1ПК-2) Уметь определять необходимость использования инновационных технологий в деятельности конкретного предприятия В39 (ИД-1ПК-2) Владеть навыками обоснования применения инновационных технологий в деятельности предприятия
	<i>ИД-2ПК-2 Способен разрабатывать стратегии управления изменений в организации</i>	340 (ИД-2ПК-2) Знать особенности внедрения инновационных проектов в сфере торговли и логистики В40 (ИД-2ПК-2) Уметь определять ресурсы, необходимые для реализации инновационных изменений на предприятии У40 (ИД-2ПК-2) Владеть навыками оценки возможных рисков при привлечении ресурсов для инновационного проекта
	<i>ИД-3ПК-2 Способен анализировать предпосылки обеспечения эффективности стратегии изменений организации</i>	341 (ИД-3ПК-2) Знать подходы к анализу эффективности применения инноваций в торговле и логистике У41 (ИД-3ПК-2) Уметь проанализировать эффективность инновационного проекта В41 (ИД-3ПК-2) Владеть навыками представления результатов анализа эффективности инновационного проекта
<i>ПК-3 Способен осуществлять экспертизу результатов закупок в части проверки качества представленных товаров, работ, услуг</i>	<i>ИД-1ПК-3 Способен проверить соблюдение условий контракта</i>	342 (ИД-1ПК-3) Знать современные подходы в экономической теории контрактов, их экономической оценки, позволяющие осуществлять контроль соблюдения условий контрактов в рамках инвестиционных проектов, предотвращения постконтрактного оппортунизма У42 (ИД-1ПК-3) Уметь осуществлять проверку соблюдения контрактов на поставку товаров в логистических системах В42 (ИД-1ПК-3) Владеть навыками совершенствования условий контрактов в соответствии с проводимой экономической оценкой инвестиций в логистических системах

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
	<i>ИД-2ПК-3 Способен анализировать качество представленных товаров, работ, услуг</i>	<i>-3 343 (ИД-2ПК) Знать методы оценки качества товаров с учетом прогнозов постконтрактного поведения контрагентов для реализации проектов в логистике У43 (ИД-2ПК-3) Уметь оценивать качество представленных товаров в соответствии с условиями проектов, их экономического обоснования, закономерностей институционального поведения контрагентов В43 (ИД-2ПК-3) Владеть навыками принятия управленческих решений в сфере выбора поставщиков товаров на основе оценки их качества, риска постконтрактного оппортунизма и особенностей проектов</i>
<i>ПК-4 Готов разрабатывать, реализовать и развивать маркетинговые программы с использованием инструментов комплекса маркетинга.</i>	<i>ИД-1ПК-4 Разрабатывает, тестирует и внедряет инновационные товары (услуги), создает нематериальные активы (бренды) и управляет ими в организации</i>	<i>343 (ИД-1ПК4) Знать способы разработки и управления инновационными товарами (услугами) на основе комплекса маркетинга У43 (ИД-1ПК4) Уметь применять способы разработки управления инновационными товарами (услугами) на основе комплекса маркетинга В43 (ИД-1ПК4) Владеть навыками разработки и управления инновационными товарами (услугами) на основе комплекса маркетинга</i>
	<i>ИД-2 ПК-4 Разрабатывает, внедряет и совершенствует политику ценообразования в организации</i>	<i>344 (ИД-2ПК4) Знать основные подходы к разработке политики ценообразования в организации на основе комплекса маркетинга У44 (ИД-2ПК4) Уметь разрабатывать политику ценообразования в организации В44 (ИД-2ПК4) Владеть навыками разработки политики ценообразования в организации</i>
	<i>ИД-3 ПК-4 Разрабатывает, внедряет и совершенствует систему распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации</i>	<i>345 (ИД-3ПК4) Знать основные подходы к разработке системы распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации на основе комплекса маркетинга У45 (ИД-3ПК4) Уметь разрабатывать систему распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации В46 (ИД-3ПК4) Владеть навыками разработки системы распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации</i>

<b>Формируемые компетенции</b> (код, содержание компетенции)	<b>Индикатор достижения компетенции*</b> (код, содержание индикатора)	<b>Планируемые результаты обучения при прохождении практики</b>
	<i>ИД-4 ПК-4 Разрабатывает, внедряет и совершенствует систему маркетинговых коммуникаций в организации</i>	346 (ИД-4ПК4) Знать основные подходы к разработке системы маркетинговых коммуникаций в организации на основе комплекса маркетинга У46 (ИД-4ПК4) Уметь разрабатывать систему маркетинговых коммуникаций в организации В46 (ИД-4ПК4) Владеть навыками разработки системы распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации
<i>ПК-5 Способен осуществлять стратегическое планирование маркетинговой деятельности организации.</i>	<i>ИД-1ПК-5 Способен разрабатывать маркетинговые стратегии для организации</i>	347 (ИД-1ПК5) Знать основные подходы к разработке маркетинговых стратегий организации У47 (ИД-1ПК5) Уметь разрабатывать маркетинговые стратегии организации В47 (ИД-1ПК5) Владеть навыками разработки маркетинговых стратегий организации
	<i>ИД-2ПК-5 Способен разрабатывать маркетинговые политики и программы для организации</i>	348 (ИД-2ПК5) Знать основные подходы к разработке маркетинговой политики и программ организации У48 (ИД-2ПК5) Уметь разрабатывать маркетинговую политику и программы организации В48 (ИД-2ПК5) Владеть навыками разработки маркетинговой политики и программ организации
<i>ПК-6 Способен к управлению функциями маркетинга организации.</i>	<i>ИД-1ПК-6 Способен планировать функции маркетинга организации</i>	349 (ИД-1ПК6) Знать основные подходы к планированию функций маркетинга организации У49 (ИД-1ПК6) Уметь планировать функции маркетинга организации В49 (ИД-1ПК6) Владеть навыками планирования функций маркетинга организации
	<i>ИД-2ПК-6 Способен организовывать и</i>	350 (ИД-2ПК6) Знать основные подходы к организации и координации функций

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
	координировать функции маркетинга организации	маркетинга организации У50 (ИД-2ПК6) Уметь организовывать и координировать функции маркетинга организации В50 (ИД-2ПК6) Владеть навыками организации и координации функций маркетинга организации
	ИД-3ПК-6 Способен осуществлять контроль функций маркетинга организации с целью повышения ее эффективности	351 (ИД-3ПК6) Знать основные подходы к осуществлению контроля функций маркетинга организации У51 (ИД-3ПК6) Уметь осуществлять контроль функций маркетинга организации В51 (ИД-3ПК6) Владеть навыками контроля функций маркетинга организации
ПК-7 Способен к управлению информационно-коммуникационной деятельностью по формированию спроса и стимулированию сбыта.	ИД-1ПК-7 Способен планировать информационно-коммуникационную деятельность организации	352 (ИД-1ПК7) Знать основные подходы к планированию информационно-коммуникационной деятельности организации У52 (ИД-1ПК7) Уметь применять основные подходы к планированию информационно-коммуникационной деятельности организации В52 (ИД-1ПК7) Владеть навыками планирования направлений развития информационно-коммуникационной деятельности организации
	ИД-2ПК-7 Способен организовывать и координировать информационно-коммуникационную деятельность организации	353 (ИД-2ПК7) Знать основные подходы к организации и координации информационно-коммуникационной деятельности организации У53 (ИД-2ПК7) Уметь применять основные подходы к организации и координации информационно-коммуникационной деятельности организации В53 (ИД-2ПК7) Владеть навыками к организации и координации направлений развития информационно-коммуникационной деятельности организации
	ИД-3ПК-7 Способен осуществлять контроль информационно-коммуникационной деятельности организации с целью повышения ее эффективности	354 (ИД-3ПК7) Знать основные подходы к контролю информационно-коммуникационной деятельности организации У54 (ИД-3ПК7) Уметь применять основные подходы к контролю информационно-коммуникационной деятельности организации В54 (ИД-3ПК7) Владеть навыками

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
		контроля направлений развития информационно-коммуникационной деятельности организации

### 5. Содержание практики

Конкретное содержание практики, её структура, место проведения определяется видом профессиональной деятельности, к которому преимущественно готовится обучающийся.

Процесс прохождения практики в форме практической подготовки состоит из этапов:

- подготовительный (организационный);
- основной;
- заключительный.

### Технологическая карта

Таблица 2

п/п	Этап	Содержание этапа	Трудоемкость (часов/неделя)
1	Подготовительный (организационный)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проведение организационного собрания</li> <li>- получение группового задания</li> <li>- проведение инструктажа руководителем практики</li> <li>- составление совместного рабочего графика (плана) проведения практики</li> </ul>	2
2	Основной (экспериментальный)	1. Краткая характеристика деятельности предприятия, его организационный и экономический анализ. Организация бизнес-планирования на предприятии, инновационные бизнес-проекты (при наличии)	5
		2. Исследование деятельности предприятия, в т.ч. товарной политики и рекламной деятельности, анализ состояния и динамики показателей качества товаров и услуг предприятия, прогрессивных направлений развития деятельности предприятия, применяемых инноваций и инновационных бизнес-технологий, в том числе с использованием научно-технических и деловых источников информации. Исследование тенденций изменений конъюнктуры рынка, оценка степени удовлетворенности потребностей покупателей, составление прогноза на планируемый период.	25
		3. Стратегический анализ предприятия, в том числе его стратегии и тактики, и выбор оптимальных вариантов для их решения в области профессиональной деятельности.	10
		4. Оценка конкурентоспособности организации, в том числе с использованием современных математических методов, программного обеспечения.	10
		5.. Выработка рекомендаций по разработке инновационных методов, средств и технологий в деятельности предприятия, в том числе по введению	10

		информационного и технологического обеспечения, выбору системы закупки товаров.	
		6. Разработка плана маркетинга для организации. Разработка мероприятий по совершенствованию управления товарной политикой и рекламной деятельностью предприятия. Разработка мероприятий по совершенствованию управления политикой и ценообразования и распределения на предприятии. Разработка мероприятий по управлению функциями маркетинга в организации, в т.ч организации материально-технического обеспечения, контроллингу, внедрению новых технологий, поддержанию высокого качества и конкурентоспособности реализуемых продуктов, планированию на тактическом и стратегическом уровнях, информационному обеспечению маркетинга на объекте исследования	30
		7. Оценка эффективности принятых управленческих решений	15
3	Заключительный (обработка и анализ полученной информации)	- формирование отчета - КСРИФ (проведение консультаций по расписанию) - защита отчета по практике	1
	<b>ИТОГО:</b>		<b><u>108 / 2</u></b>

## 6. Форма отчетности

По итогам прохождения практики обучающийся представляет руководителю практики письменный отчет.

Отчет должен иметь следующие структурные элементы:

- титульный лист, подписанный руководителями практики от института и предприятия (приложение А);
- индивидуальное задание, подписанное руководителями практики и обучающимся (Приложение Б);
- предписание на практику (приложение В);
- совместный рабочий график(план) (в соответствии с программой) (форма см. Приложение Г);
- содержательную часть;
- список литературы;
- приложения в последовательности, обозначенной в тексте отчета.

Формой промежуточной аттестации по практике является зачет с оценкой.

По результатам проверки отчетной документации, выполнения контрольных заданий и собеседования выставляется оценка.

## 7. Учебно-методическое и информационное обеспечение

### 7.1 Основная учебная литература:

1. *Маркетинг-менеджмент : учебник и практикум для вузов / И. В. Липсиц [и др.] ; под редакцией И. В. Липсица, О. К. Ойнер. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 379 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01165-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450381> (дата обращения: 04.12.2022).*

2. *Кукушкина, В. В. Организация научно-исследовательской работы студентов (магистров) : учеб. пособие / В.В. Кукушкина. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 264 с. — (Высшее образование: Магистратура). - ISBN 978-5-16-101630-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/982657> (дата обращения: 04.12.2022)*

## **7.2 Дополнительная литература:**

1. ГОСТ 30389-2013. Услуги общественного питания. Предприятия общественного питания. Классификация и общие требования. — Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/1200107325> (дата обращения: 04.12.2022)
2. ГОСТ Р 56766-2015. Услуги общественного питания. Продукция общественного питания. Требования к изготовлению и реализации (Переиздание). — Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/1200127184> (дата обращения: 04.12.2022) .
3. ГОСТ 30524-2013. Услуги общественного питания. Требования к персоналу. — Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/1200107327> (дата обращения: 04.12.2022).
4. ГОСТ 31985-2013 Услуги общественного питания. Термины и определения (Переиздание). — Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/1200103471> (дата обращения: 04.12.2022) .
5. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля: термины и определения (с Изменениями N 1, 2, с Поправкой). — Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/1200108793> (дата обращения: 04.12.2022).
6. ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли: Классификация предприятий торговли. — Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/1200079743> (дата обращения: 04.12.2022).
7. ГОСТ Р 52113-2014 Услуги населению. Номенклатура показателей качества услуг. — Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/1200114171> (дата обращения: 04.12.2022).
8. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) (часть первая). — Режим доступа : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/) (дата обращения: 04.12.2022).
9. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) (часть вторая). — Режим доступа : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_9027/#dst0](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/#dst0) (дата обращения: 04.12.2022).
10. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) (часть третья). — Режим доступа : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_34154/#dst0](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34154/#dst0) (дата обращения: 04.12.2022).
11. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) (часть четвертая). — Режим доступа : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_64629/#dst0](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64629/#dst0) (дата обращения: 04.12.2022).
12. Короткова, Т. Л. Маркетинг инноваций : учебник и практикум для вузов / Т. Л. Короткова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 256 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07859-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452429> (дата обращения: 04.12.2022)
13. Бочаров, И. М. Управление знаниями в цифровой экономике: теоретико-методологические аспекты : монография / И. М. Бочаров. - 2-е изд. - Москва : Дашков и К, 2021. - 96 с. - ISBN 978-5-394-04184-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1232482> (дата обращения: 04.12.2022).
14. Об утверждении Административного регламента исполнения Федеральной службой по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека государственной функции по проведению проверок деятельности юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и граждан по выполнению требований санитарного законодательства, законодательства Российской Федерации в области защиты прав потребителей, правил продажи отдельных видов товаров (Приказ Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека от 16 июля 2012 года N 764) — Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/902361545> (дата обращения: 04.12.2022).
16. Федеральный закон РФ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (последняя редакция)» от 28 декабря 2009 г., ФЗ № 381. — Режим доступа : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_95629/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/) (дата обращения: 04.12.2022).

17. Федеральный закон РФ «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 №2300-1 (ред. от 05.12.2022. — Режим доступа : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_305/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/) (дата обращения: 04.12.2022).

### **7.3 Интернет-ресурсы:**

1. Административно-управленческий портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.aup.ru/>
2. Бизнес-словарь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.businessvoc.ru/>
2. Эксперт Online [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.expert.ru/>

## **8. Информационные технологии, используемые при проведении практики, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем**

1. Операционная система Microsoft Windows.
2. Прикладное программное обеспечение Microsoft Office Professional.
3. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

## **9. Материально-техническая база, необходимая для проведения практики.**

Для проведения практики (полевое исследование) материально-техническое обеспечение характеризуется наличием торгово-технологического оборудования в местах прохождения практики, персональных компьютеров и др.

Для проведения практики (кабинетные исследования) используется материально-техническая база вуза, обеспечивающая проведение исследований, предусмотренных программой практики и соответствующая действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

Аудитории оборудованы компьютером для преподавателя и одним мультимедийным проектором, экраном (или монитором), учебной мебелью.

Каждый обучающийся в течение всего периода прохождения практики обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к электронно-библиотечным системам (электронным библиотекам) («Консультант студента», «Лань», «Znanium», «Юрайт») и к электронной информационно-образовательной среде организации (portal.unn.ru). Данные электронно-библиотечные системы (электронные библиотеки) и электронная информационно-образовательная среда обеспечивают возможность доступа обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», как на территории организации (в библиотеке ИЭП ННГУ), так и вне ее.

## **10. Оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по практике**

По результатам практики в форме практической подготовки обучающийся составляет отчет о выполнении работы в соответствии с программой практики, индивидуальным заданием и рабочим графиком (планом)/совместным рабочим графиком (планом), свидетельствующий о закреплении знаний, умений, приобретении практического опыта, освоении универсальных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций, определенных образовательной программой, с описанием решения задач практики.

**Вместе с отчетом** обучающийся предоставляет обучающийся предоставляет на кафедру оформленное предписание (Приложение В), индивидуальное задание (Приложение Б) и рабочий график (план) проведения практики (Приложение Г).

Проверка отчетов по учебным, производственным (в том числе преддипломным) практикам и проведение промежуточной аттестации по ним проводятся в соответствии с графиком прохождения практики.



Отчет и характеристика рассматриваются руководителем практики.

Проведение промежуточной аттестации предполагает определение руководителем практики уровня овладения обучающимся практическими навыками работы и степени применения на практике полученных в период обучения теоретических знаний в соответствии с компетенциями, формирование которых предусмотрено программой практики, как на основе представленного отчета, так и с использованием оценочных материалов, предусмотренных программой практики.

В процессе защиты отчета по практике студент должен кратко изложить основные результаты проделанной работы, выводы и рекомендации, структуру и анализ материалов, оценить их полноту и объем.

По результатам защиты научный руководитель от института выставляет студенту оценку по семибальной системе.

### 10.1. Паспорт фонда оценочных средств по практике

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по практике, в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства	
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	Для текущего контроля успеваемости	Для промежуточной аттестации
УК-2 Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	ИД-1УК-2 Разрабатывает концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы, формулируя цель, задачи, актуальность, значимость (научную, практическую, методическую и иную в зависимости от типа проекта), ожидаемые результаты и возможные сферы их применения	34 (ИД-1УК-2) Знать основы организации деятельности торговых и логистических предприятий У4 (ИД-1УК-2) Уметь разрабатывать концепцию проектов развития торговых и логистических предприятий В4 (ИД-1УК-2) Владеть навыками разработки проектов развития и совершенствования деятельности торговых и логистических предприятий в процессе управления	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
	ИД-2УК-2 Представляет образ результата деятельности и планирует последовательность шагов для достижения данного результата	35 (УК-2) Знать методы целеполагания У6 (УК-2) Уметь представлять образ результата деятельности при проектировании процессов управления торговых и логистических предприятий, в том числе организации продаж В6 (УК-2) Владеть	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

		<p>навыками проектирования управленческих решений в сфере управления торговыми и логистическими предприятиями и их продажами, включая образ результатов их деятельности</p>		
	<p>ИД-3УК-2 Формирует план-график реализации проекта в целом и план контроля его выполнения</p>	<p>37 (ИД-3УК-2) Знать принципы, методы и стандарты управления проектами в деятельности торговой и логистической компании на всех этапах жизненного цикла бизнес-проекта У7 (ИД-3УК-2) Уметь формировать иерархическую структуру работ, сетевые графики работ, проектировать систему контроля реализации бизнес-проектов в деятельности торговой и логистической компании В7 (ИД-3УК-2) Владеть навыками совершенствования деятельности торговой и логистической компании на основе применения методов, принципов и стандартов управления проектами</p>	Собеседование	<p>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</p>
	<p>ИД-4УК-2 Организует и координирует работу участников проекта, способствует конструктивному преодолению возникающих разногласий и конфликтов, обеспечивает работу команды необходимыми ресурсами</p>	<p>38 (ИД-4УК-2) Знать современные подходы к организации деятельности торговой и логистической компании в сфере ключевых ее бизнес-процессов и к стимулированию персонала для повышения эффективности проектной деятельности У8 (ИД-4УК-2) Уметь организовывать бизнес-процессы деятельности</p>	Собеседование	<p>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</p>

		<p>торговой и логистической компании на основе современных подходов и координировать работу участников проекта для его эффективной реализации</p> <p><b>В8 (ИД-4УК-2)</b></p> <p>Владеть навыками совершенствования ключевых бизнес-процессов торговой и логистической компании, в том числе на основе современных методов координации деятельности участников и стимулирования работы команды проекта</p>		
	<p><b>ИД-5УК-2</b></p> <p>Представляет публично результаты проекта (или отдельных его этапов) в форме отчетов, статей, выступлений на научнопрактических семинарах и конференциях</p>	<p><b>39 (ИД-5УК-2)</b> Знать принципы и методы публичного представления результатов проекта в части его экономического обоснования для принятия стратегических и тактических (оперативных) управленческих решений</p> <p><b>У9 (ИД-5УК-2)</b> Уметь представлять публично в форме докладов на конференциях, статьях разработанные проекты стратегического и операционного управления логистическим и торговым предприятием, а также продажами с использованием современного инструментария экономической науки</p> <p><b>В9 (ИД-5УК-2)</b></p> <p>Владеть навыками подготовки результатов проектов совершенствования стратегического и операционного</p>	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

		управления для оформления статей, докладов конференций на основе использования современных экономических показателей		
	ИД-6УК-2 Предлагает возможные пути (алгоритмы) внедрения в практику результатов проекта (или осуществляет его внедрение)	<p>310 (ИД-6УК-2) Знать современные методы и подходы к созданию среды для реализации творческого подхода в ходе создания новых проектных решений, включая маркетинговые, развития коммерческой деятельности</p> <p>У10 (ИД-6УК-2) Уметь реализовывать творческий подход к решению новых проектных задач в сфере деятельности торговой и логистической компании, включая маркетинговые задачи</p> <p>В10 (ИД-6УК-2) Владеть навыками развития деятельности торговой и логистической компании на основе креативных проектных решений, включая маркетинговые решения</p>	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
ПК-1 Способен к управлению бизнес-анализом, в т.ч. тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профессиональной деятельности предприятия	ИД-1ПК-1 Знает и умеет обосновать подходы, используемые в бизнес-анализе	<p>337 (ИД-1ПК-1) Знать методы и приемы анализа и оценки бизнес-среды торгового и логистического предприятия</p> <p>У37 (ИД-1ПК-1) Уметь проводить бизнес-анализ проблем управления торговым и логистическим предприятием, включая деятельность по управлению продажами</p> <p>В37 (ИД-1ПК-1) Владеть навыками совершенствования управления торговым и логистическим</p>	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

		предприятием		
	ИД-2ПК-1 Управляет бизнес-анализом результатов профессиональной деятельности предприятия	<p>338 (ПК-1) Знать современные методы стратегического анализа для оценки влияния внешней среды на деятельность торгового и логистического предприятия, в том числе по управлению продажами</p> <p>У38 (ПК-1) Уметь исследовать внешнюю среду фирмы и характер ее влияния на результаты деятельности, в том числе по управлению продажами, а также с использованием современных методов стратегического анализа</p> <p>В38 (ПК-1) Владеть навыками разработки направлений совершенствования управления деятельностью торгового и логистического предприятия, в том числе по управлению продажами, а также на основе современных методов стратегического анализа</p>	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
ПК-2 Способен к аналитическому обеспечению разработки стратегии изменений организации	ИД-1ПК-2 Способен определить направления развития организации	<p>339 (ИД-1ПК-2) Знать основные направления развития современной торговли и логистики</p> <p>У39 (ИД-1ПК-2) Уметь определять необходимость использования инновационных технологий в деятельности конкретного предприятия</p> <p>В39 (ИД-1ПК-2) Владеть навыками обоснования применения инновационных</p>	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

		технологий в деятельности предприятия		
	ИД-2ПК-2 Способен разрабатывать стратегии управления изменений в организации	340 (ИД-2ПК-2) Знать особенности внедрения инновационных проектов в сфере торговли и логистики В40 (ИД-2ПК-2) Уметь определять ресурсы, необходимые для реализации инновационных изменений на предприятии У40 (ИД-2ПК-2) Владеть навыками оценки возможных рисков при привлечении ресурсов для инновационного проекта	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
	ИД-3ПК-2 Способен анализировать предпосылки обеспечения эффективности изменений организации	341 (ИД-3ПК-2) Знать подходы к анализу эффективности применения инноваций в торговле и логистике У41 (ИД-3ПК-2) Уметь проанализировать эффективность инновационного проекта В41 (ИД-3ПК-2) Владеть навыками представления результатов анализа эффективности инновационного проекта	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
ПК-3 Способен осуществлять экспертизу результатов закупок в части проверки качества представленных товаров, работ, услуг	ИД-1ПК-3 Способен проверить соблюдение условий контракта	342 (ИД-1ПК-3) Знать современные подходы в экономической теории контрактов, их экономической оценки, позволяющие осуществлять контроль соблюдения условий контрактов в рамках инвестиционных проектов, предотвращения постконтрактного оппортунизма У42 (ИД-1ПК-3) Уметь осуществлять проверку соблюдения контрактов на поставку товаров в логистических системах	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

		В42 (ИД-1ПК-3) Владеть навыками совершенствования условий контрактов в соответствии с проводимой экономической оценкой инвестиций в логистических системах		
	ИД-2ПК-3 Способен анализировать качество представленных товаров, работ, услуг	343 (ИД-2ПК-3) Знать методы оценки качества товаров с учетом прогнозов постконтрактного поведения контрагентов для реализации проектов в логистике У43 (ИД-2ПК-3) Уметь оценивать качество представленных товаров в соответствии с условиями проектов, их экономического обоснования, закономерностей институционального поведения контрагентов В43 (ИД-2ПК-3) Владеть навыками принятия управленческих решений в сфере выбора поставщиков товаров на основе оценки их качества, риска постконтрактного оппортунизма и особенностей проектов	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
ПК-4 Готов разрабатывать, реализовать и развивать маркетинговые программы с использованием инструментов комплекса маркетинга.	ИД-1ПК-4 Разрабатывает, тестирует и внедряет инновационные товары (услуги), создает нематериальные активы (бренды) и управляет ими в организации	343 (ИД-1ПК4) Знать способы разработки и управления инновационными товарами (услугами) на основе комплекса маркетинга У43 (ИД-1ПК4) Уметь применять способы разработки управления инновационными товарами (услугами) на основе комплекса маркетинга	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

		<i>B43 (ИД-1ПК4) Владеть навыками разработки и управления инновационными товарами (услугами) на основе комплекса маркетинга</i>		
	<i>ИД-2 ПК-4 Разрабатывает, внедряет и совершенствует политику ценообразования в организации</i>	<i>344 (ИД-2ПК4) Знать основные подходы к разработке политики ценообразования в организации на основе комплекса маркетинга У44 (ИД-2ПК4) Уметь разрабатывать политику ценообразования в организации B44 (ИД-2ПК4) Владеть навыками разработки политики ценообразования в организации</i>	<i>Собеседование</i>	<i>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</i>
	<i>ИД-3 ПК-4 Разрабатывает, внедряет и совершенствует систему распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации</i>	<i>345 (ИД-3ПК4) Знать основные подходы к разработке системы распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации на основе комплекса маркетинга У45 (ИД-3ПК4) Уметь разрабатывать систему распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации B46 (ИД-3ПК4) Владеть навыками разработки системы распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации</i>	<i>Собеседование</i>	<i>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</i>



	<p><i>ИД-4 ПК-4</i>  <i>Разрабатывает, внедряет и совершенствует систему маркетинговых коммуникаций в организации</i></p>	<p><i>346 (ИД-4ПК4)</i>  <i>Знать основные подходы к разработке системы маркетинговых коммуникаций в организации на основе комплекса маркетинга</i>  <i>У46 (ИД-4ПК4)</i>  <i>Уметь разрабатывать систему маркетинговых коммуникаций в организации</i>  <i>В46 (ИД-4ПК4)</i>  <i>Владеть навыками разработки системы распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации</i></p>	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
<p><i>ПК-9 Способен принимать обоснованные управленческие решения и консультировать по вопросам ценообразования</i></p>	<p><i>ИД-1ПК-6 Способен планировать функции маркетинга организации</i></p>	<p><i>349 (ИД-1ПК6)</i>  <i>Знать основные подходы к планированию функций маркетинга организации</i>  <i>У49 (ИД-1ПК6)</i>  <i>Уметь планировать функции маркетинга организации</i>  <i>В49 (ИД-1ПК6)</i>  <i>Владеть навыками планирования функций маркетинга организации</i></p>	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
	<p><i>ИД-2ПК-6 Способен организовывать и координировать функции маркетинга организации</i></p>	<p><i>350 (ИД-2ПК6)</i>  <i>Знать основные подходы к организации и координации функций маркетинга организации</i>  <i>У50 (ИД-2ПК6)</i>  <i>Уметь организовывать и координировать функции маркетинга организации</i>  <i>В50 (ИД-2ПК6)</i>  <i>Владеть навыками организации и координации функций маркетинга организации</i></p>		Собеседование

	ИД-3ПК-6 Способен осуществлять контроль функций маркетинга организации с целью повышения ее эффективности	351 (ИД-3ПК6) Знать основные подходы к осуществлению контроля функций маркетинга организации У51 (ИД-3ПК6) Уметь осуществлять контроль функций маркетинга организации В51 (ИД-3ПК6) Владеть навыками контроля функций маркетинга организации	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
ПК-7 Способен к управлению информационно-коммуникационной деятельностью по формированию спроса и стимулированию сбыта.	ИД-1ПК-7 Способен планировать информационно-коммуникационную деятельность организации	352 (ИД-1ПК7) Знать основные подходы к планированию информационно-коммуникационной деятельности организации У52 (ИД-1ПК7) Уметь применять основные подходы к планированию информационно-коммуникационной деятельности организации В52 (ИД-1ПК7) Владеть навыками планирования направлений развития информационно-коммуникационной деятельности организации	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
	ИД-2ПК-7 Способен организовывать и координировать информационно-коммуникационную деятельность организации	353 (ИД-2ПК7) Знать основные подходы к организации и координации информационно-коммуникационной деятельности организации У53 (ИД-2ПК7) Уметь применять основные подходы к организации и	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

		<p>координации информационно-коммуникационной деятельности организации B53 (ИД-2ПК7) Владеть навыками к организации и координации направлений развития информационно-коммуникационной деятельности организации</p>		
	<p>ИД-3ПК-7 Способен осуществлять контроль информационно-коммуникационной деятельности организации с целью повышения ее эффективности</p>	<p>354 (ИД-3ПК7) Знать основные подходы к контролю информационно-коммуникационной деятельности организации У54 (ИД-3ПК7) Уметь применять основные подходы к контролю информационно-коммуникационной деятельности организации B54 (ИД-3ПК7) Владеть навыками контроля направлений развития информационно-коммуникационной деятельности организации</p>	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
<p>ПК-11 Способен обеспечивать деятельность организации в области логистики, разрабатывать бизнес-планы и инвестиционные программы</p>	<p>ИД-1ПК-11 Способен разрабатывать логистическую стратегию организации</p>	<p>353 (ИД-1ПК-11) Знать основы и методы разработки логистической стратегии организации. У53 (ИД-1ПК-11) Уметь разрабатывать логистическую стратегию организации. B53 (ИД-1ПК-11) Владеть навыками разработки логистической стратегии организации.</p>	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

	<p><i>ИД-2ПК-11 Способен разрабатывать бизнес-планы и инвестиционные программы организации</i></p>	<p><i>354 (ИД-2ПК-11) Знать теоретические основы и методы разработки бизнес-планов и инвестиционных программ организации.</i>  <i>У54 (ИД-2ПК-11) Уметь разрабатывать бизнес-планы и инвестиционные программы организации, уметь в инновационно-предпринимательской деятельности распределять ресурсы и управлять ими при обеспечении функционирования логистических процессов, распознавать различные виды рисков в конкретных ситуациях, уметь пользоваться способами оценки рисков и разработки мероприятий по их снижению при разработке бизнес-планов, инвестиционных программ организации.</i>  <i>В54 (ИД-2ПК-11) Владеть навыками разработки бизнес-планов и инвестиционных программ организации.</i></p>	<p><i>Собеседование</i></p>	<p><i>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</i></p>
	<p><i>ИД-3ПК-11 Способен организовывать и обеспечивать функционирование логистических процессов в организации</i></p>	<p><i>355 (ИД-3ПК-11) Знать принципы составления отчетности по логистическому функционалу и логистическим процессам предприятия для разработки стратегии изменений, знать основные логистические функции и логистические процессы предприятия с целью их интеграции.</i>  <i>У55 (ИД-3ПК-11) Уметь организовывать и обеспечивать функционирование логистических</i></p>	<p><i>Собеседование</i></p>	<p><i>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</i></p>

		процессов организации. <span style="float: right;">в</span> В55 (ИД-ЗПК-11) Владеть навыками организации <span style="float: right;">и</span> обеспечения функционирования логистических процессов <span style="float: right;">в</span> организации.		
--	--	---	--	--

## 10.2. Критерии и шкалы для интегрированной оценки уровня сформированности компетенций

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения компетенций)	ОЦЕНКИ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ						
	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
	не зачтено		зачтено				
<b>Полнота знаний</b>	Отсутствие знаний теоретического материала для выполнения индивидуального задания.  Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа на вопросы собеседования, отсутствует отчет, оформленный в соответствии с требованиями	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки при ответе на вопросы собеседования	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки и требований программы практики
<b>Наличие умений</b>	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения.	Продemonстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи.	Продemonстрированы все основные умения, решены все основные задачи с	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи.

	вследствие отказа обучающегося от ответа на вопросы собеседования	Имели место грубые ошибки	ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме	негрубыми ошибками. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами	Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами	отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме.	Выполнены все задания в полном объеме без недочетов
<b>Наличие навыков (владение опытом)</b>	Отсутствие владения материалом . Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа на вопросы собеседования	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки.  Имели место грубые ошибки	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов	Продемонстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов	Продемонстрирован творческий подход к решению нестандартных задач
<b>Мотивация (личностное отношение)</b>	Полное отсутствие учебной активности и мотивации, пропущена большая часть периода практики	Учебная активность и мотивация слабо выражены, готовность решать поставленные задачи качественно отсутствует	Учебная активность и мотивация низкие, слабо выражены, стремление решать задачи на низком уровне качества	Учебная активность и мотивация проявляются на среднем уровне, демонстрируется готовность выполнять поставленные задачи на среднем уровне качества	Учебная активность и мотивация проявляются на уровне выше среднего, демонстрируется готовность выполнять большинство поставленных задач на высоком уровне качества	Учебная активность и мотивация проявляются на высоком уровне, демонстрируется готовность выполнять все поставленные задачи на высоком уровне качества	Учебная активность и мотивация проявляются на очень высоком уровне, демонстрируется готовность выполнять нестандартные дополнительные задачи на высоком уровне качества
<b>Характеристика сформированности компетенции</b>	Компетенция не сформирована. Отсутствуют знания, умения, навыки, необходимые для решения практических (профессиональных) задач. Требуется повторное обучение	Компетенция в полной мере не сформирована. Имеющихся знаний, умений, навыков недостаточно для решения практических (профессиональных) задач. Требуется повторное обучение	Сформированность компетенции соответствует минимальным требованиям. Имеющихся знаний, умений, навыков в целом достаточно для решения практически (профессиональных) задач, но требуется дополнительная практика по большинству практически задач	Сформированность компетенции в целом соответствует требованиям , но есть недочеты. Имеющихся знаний, умений, навыков и мотивации в целом достаточно для решения практически (профессиональных) задач, но требуется отработка дополнительных практически	Сформированность компетенции в целом соответствует требованиям . Имеющихся знаний, умений, навыков и мотивации в целом достаточно для решения стандартных практически (профессиональных) задач	Сформированность компетенции полностью соответствует требованиям . Имеющихся знаний, умений, навыков и мотивации в полной мере достаточно для решения сложных практически (профессиональных) задач	Сформированность компетенции и превышает стандартные требования. Имеющихся знаний, умений, навыков и мотивации в полной мере достаточно для применения творческого подхода к решению сложных практически (профессиональных) задач

				х навыков			
<b>Уровень сформированности компетенций</b>	Нулевой	Низкий	Ниже среднего	Средний	Выше среднего	Высокий	Очень высокий
	низкий		достаточный				

### 10.3. Критерии итоговой оценки результатов практики

Критериями оценки результатов прохождения обучающимися практики в форме практической подготовки являются сформированность предусмотренных программой компетенций, т.е. полученных теоретических знаний, практических навыков и умений, самостоятельность, творческая активность.

<b>Оценка</b>	<b>Уровень подготовки</b>
Превосходно	Предусмотренные программой практики результаты обучения в рамках компетенций достигнуты. Обучающийся демонстрирует высокий уровень подготовки, творческий подход к решению нестандартных ситуаций во время выполнения индивидуального задания. Обучающийся представил подробный отчет по практике, активно работал в течение всего периода практики. Соблюдал сроки предоставления отчетности и защиты отчета по практике. Компетенции освоены на высоком уровне.
Отлично	Предусмотренные программой практики результаты обучения в рамках компетенций достигнуты. Обучающийся демонстрирует высокий уровень подготовки. Обучающийся представил подробный отчет по практике, активно работал в течение всего периода практики. Соблюдал сроки предоставления отчетности и защиты отчета по практике. Компетенции освоены в основном на высоком уровне.
Очень хорошо	Предусмотренные программой практики результаты обучения в рамках компетенций достигнуты. Обучающийся демонстрирует хорошую подготовку. Обучающийся представил подробный отчет по практике с незначительными неточностями, активно работал в течение всего периода практики. Соблюдал сроки предоставления отчетности и защиты отчета по практике. Компетенции освоены на высоком и среднем уровне.
Хорошо	Предусмотренные программой практики результаты обучения в рамках компетенций достигнуты практически полностью. Обучающийся демонстрирует в целом хорошую подготовку, но при подготовке отчета по практике и проведении собеседования допускает заметные ошибки или недочеты. Обучающийся активно работал в течение всего периода практики. Соблюдал сроки предоставления отчетности и защиты отчета по практике. Компетенции освоены на среднем уровне.
Удовлетворительно	Предусмотренные программой практики результаты обучения в рамках компетенций в целом достигнуты, но имеются явные недочеты в демонстрации умений и навыков (по компетенциям УК-2; ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-8, ПК-9, ПК-10, ПК-11). Обучающийся показывает минимальный уровень теоретических знаний, делает существенные ошибки при выполнении индивидуального задания, но при ответах на наводящие вопросы во время собеседования, может правильно сориентироваться и в общих чертах дать правильный ответ. Обучающийся имел пропуски в течение периода практики, имел замечания в период прохождения практик от руководителя. Частично нарушил сроки предоставления отчетности и защиты отчета по практике. Компетенции освоены на низком уровне или не освоены.
Неудовлетворительно	Предусмотренные программой практики результаты обучения в рамках компетенций в целом не достигнуты, обучающийся не представил своевременно /представил недостоверный отчет по практике, пропустил большую часть времени, отведенного на прохождение практики. Имел негативный отзыв со стороны руководителя о прохождении практики. Компетенции освоены на низком уровне

	или не освоены.
Плохо	Предусмотренные программой практики результаты обучения в рамках компетенций не достигнуты, обучающийся не представил своевременно отчет по практике, пропустил большую часть времени, отведенного на прохождение практики, не может дать правильный ответ на вопросы собеседования. Имел отрицательный отзыв со стороны руководителя о прохождении практики. Компетенции в основном не освоены.

#### **10.4. Перечень контрольных заданий и иных материалов, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности**

##### **10.4.1. Типовые задания, необходимые для оценки результатов обучения при проведении текущего контроля успеваемости с указанием критериев их оценивания**

Текущий контроль проводится во время контактной работы и представляет собой контроль хода выполнения индивидуального задания.

##### **Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции УК-2:**

- 1.2.1. Цели и задачи торгово-технологической практики.
- 1.2.2. Управление проектом в компании.
- 1.2.3 Эффективность реализации проекта в компании.
- 1.2.4 Выводы по разделу 1 торгово-технологической практики.

##### **Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-1:**

- 2.1.1. Товарная политика объекта исследования.
- 2.1.2 Рекламная деятельность объекта исследования.
- 2.1.3 Основные этапы управления бизнес-анализом на объекте исследования.
- 2.1.4 Конъюнктура рынка, на котором функционирует исследуемое предприятие.
- 2.1.5 Бизнес-технологии объекта исследования.
- 2.1.6 Выводы по разделу 1 торгово-технологической практики.
- 2.1.7 Выводы по разделу 2 торгово-технологической практики.

##### **Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-2:**

- 3.1.1. Прогнозы изменений исследуемой организации.
- 3.1.2 Методы анализа внешней среды для разработки и выбора стратегии организационных изменений.
- 3.1.3. Методы анализа внутренней среды для разработки и выбора стратегии организационных изменений.

3.1.4 Программа организационных изменений и предложения по стратегическим изменениям объекта исследования.

- 3.1.5 Эффективность программа организационных изменений.
- 3.1.6 Выводы по разделу 1 торгово-технологической практики.
- 3.1.7 Выводы по разделу 2 торгово-технологической практики.

##### **Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-3:**

4.1.1 Система закупок и торгового обслуживания покупателей для осуществления профессиональной деятельности объекта исследования.

- 4.1.2 Контроль качества товаров, работ, услуг объекта исследования.
- 4.1.3 Выводы по разделу 1 торгово-технологической практики.
- 4.1.4 Выводы по разделу 2 торгово-технологической практики.



**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-4:**

- 5.1.1. Комплекс маркетинга исследуемой организации.
- 5.1.2. Политика ценообразования исследуемой организации.
- 5.1.3. Маркетинговая программа объекта исследования и пути ее развития.
- 5.1.4. Выводы по разделу 1 торгово-технологической практики.
- 5.1.5. Выводы по разделу 2 торгово-технологической практики.

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-5:**

- 6.1.1. Стратегический план маркетинга объекта исследования.
- 6.1.2. Бюджет маркетинговых мероприятий с включением контрольных мероприятий за расходованием средств.
- 6.1.3. Выводы по разделу 1 торгово-технологической практики.
- 6.1.4. Выводы по разделу 2 торгово-технологической практики.

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-6:**

- 7.1.1. Анализ рынка, потребителей, товарной структуры, конкурентов объекта исследования.
- 7.1.2. Организация материально-технического обеспечения в исследуемой организации.
- 7.1.3. Контроллинг объекта исследования.
- 7.1.4. Качество и конкурентоспособность реализуемой продукции объекта исследования.
- 7.1.5. Тактическое планирование объекта исследования.
- 7.1.6. Стратегическое планирование объекта исследования.
- 7.1.7. Информационное обеспечение маркетинга на объекте исследования.
- 7.1.8. Выводы по разделу 1 торгово-технологической практики.
- 7.1.9. Выводы по разделу 2 торгово-технологической практики.

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-7:**

- 8.1.1. Средства управления маркетинговыми данными на объекте исследования.
- 8.1.2. Средства управления маркетинговыми коммуникациями объекта исследования.
- 8.1.3. Модель информационно-коммуникационной деятельности объекта исследования по формированию спроса и стимулированию сбыта.
- 8.1.4. Выводы по разделу 1 торгово-технологической практики.
- 8.1.5. Выводы по разделу 2 торгово-технологической практики.

**Критерии оценивания (оценочное средство - Собеседование)**

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне выше предусмотренного программой Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично». Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо» Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо». Все компетенции (части компетенций), на формирование

	которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
не зачтено	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно». Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

#### **10.4.2 Типовые задания, необходимые для оценки результатов обучения при проведении промежуточной аттестации с указанием критериев их оценивания**

##### **Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции УК-2:**

1.2.1. Проанализировать управление проектом в компании, систематизировать и обобщить информацию по управлению проектом на всех этапах его жизненного цикла на предприятии.

1.2.2. Оценить эффективность проекта на предприятии.

##### **Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции ПК-1:**

2.1.1. Проанализировать товарную политику и рекламную деятельность предприятия.

2.2.1. Отобразить основные этапы управления бизнес-анализом на объекте исследования.

2.2.3. Проанализировать конъюнктуру рынка, на котором функционирует исследуемое предприятие.

2.2.4. Проанализировать основные бизнес-технологии, используемые в деятельности предприятия..

##### **Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции ПК-2:**

3.1.1 Изучить прогнозы и оценки профессионального сообщества по изменениям исследуемой организации и развитию сферы бизнеса.

3.1.2 Использовать методы анализа внешней и внутренней среды для разработки и выбора стратегии организационных изменений.

3.1.3. Разработать комплекс предложений по стратегическим изменениям организации.

3.1.4. Осуществить разработку программы организационных изменений и оценить ее эффективность.

##### **Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции ПК-3:**

4.1.1. Выбрать систему закупок и торгового обслуживания покупателей для осуществления профессиональной деятельности.

4.2.1. Разработать мероприятия по проведению контроля качества представленных товаров, работ, услуг.

##### **Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции ПК-4:**

5.1.1. Разработать и предложить комплекс маркетинга для организации.

5.2.1. Разработать и предложить мероприятия по улучшению политики ценообразования и распределения в организации.

5.2.2. Осуществить разработку маркетинговой программы организации и предложить пути ее развития.

##### **Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции ПК-5:**

6.1.1. Разработать и представить стратегический план маркетинга объекта исследования.

6.2.1. Сформировать и обосновать бюджет маркетинговых мероприятий с включением контрольных мероприятий за расходованием средств.

**Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции ПК-6:**

7.1.1. Провести анализ рынка, потребителей, товарной структуры, конкурентов объекта исследования.

7.2.1. Предложить мероприятия по организации материально-технического обеспечения, контроллингу, внедрению новых технологий, поддержанию высокого качества и конкурентоспособности реализуемых продуктов, планированию на тактическом и стратегическом уровнях, информационному обеспечению маркетинга на объекте исследования.

**Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции ПК-7:**

8.1.1. Применить специализированные инструментальные средства управления маркетинговыми данными и маркетинговыми коммуникациями.

8.2.1. Предложить модель информационно-коммуникационной деятельности объекта исследования по формированию спроса и стимулированию сбыта..

Отчет является результирующим документом студента о прохождении практики. Его содержание зависит от специфики предприятия (организации), где осуществлялась практика. Отчёт оформляется на листах стандартного формата А4 (210 x 297 мм). Каждый лист должен иметь поля: верхнее, нижнее, левое и правое - 25 мм. Используется шрифт типа Times New Roman, размером 14 и межстрочным интервалом в 1,5 строки. Структура отчёта строится в соответствии с основными разделами программы. Объём отчёта должен быть не менее 25 страниц компьютерного текста, не считая приложений. Страницы должны быть пронумерованы. При несоблюдении перечисленных требований оценка за отчёт снижается.

Содержательная часть отчета по практике должна включать в себя:

**Введение** (УК-2, ПК-7). Четкая формулировка целей, задач, объекта, предмета, методов исследования в соответствии с темой магистерской диссертации, а также основные источники информации.

**Раздел 1. Исследование внешней и внутренней среды предприятия.**

Дать краткую характеристику деятельности предприятия, его организационный и экономический анализ, организацию работы персонала (ПК-1, ПК-2).

Проанализировать управление проектом и организацию бизнес-планирования на предприятии, инновационные бизнес-проекты (при наличии) (УК-2, ПК-1, ПК-4, ПК-5).

Проанализировать результаты деятельности предприятия, в т.ч. товарную политику и рекламную деятельность, анализ состояния и динамики показателей качества товаров и услуг предприятия, прогрессивные направления развития деятельности предприятия, применяемые инновации и инновационные бизнес-технологии, в том числе с использованием научно-технических и деловых источников информации (ПК-1, ПК-3, ПК-4, ПК-6, ПК-7).

Провести исследование тенденций изменений конъюнктуры рынка, оценить степень удовлетворенности потребностей покупателей, составить прогноз на планируемый период (ПК-1, ПК-4, ПК-6, ПК-7).

Провести стратегический анализ проблем предприятия, в том числе его стратегии и тактики, и выбрать оптимальные варианты для их решения в области профессиональной деятельности (ПК-2, ПК-5, ПК-7).

Оценить реальную конкурентоспособность организации (товаров, услуг), в том числе с использованием современных математических методов, программного обеспечения (ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7).

**Раздел 2. Разработка рекомендаций по совершенствованию деятельности предприятия, оценка их эффективности.**

Предложить рекомендации по разработке инновационных методов, средств и технологий в деятельности предприятия, в том числе по введению информационного и

технологического обеспечения, выбору системы закупки и продажи товаров, торгового обслуживания покупателей (ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7).

Предложить мероприятия по совершенствованию управления товарной политикой и рекламной деятельностью предприятия, в т.ч. новый товар (услугу) для объекта исследования; форму и средство рекламы, в том числе с использованием бренд-технологий (ПК-4, ПК-5, ПК-6).

Оценить эффективность принятых управленческих решений (ПК-1, ПК-2, ПК-7).

**Заключение** (УК-2, ПК-7).

Краткая характеристика полученных результатов по всем разделам с указанием конкретных достижений. Подготовить краткое изложение результатов исследования для защиты отчета.

**Список использованных литературных источников.**

**Приложения.**

В отдельных случаях содержание и структура отчета может быть изменена в соответствии с индивидуальным заданием, полученным от руководителя практики от кафедры.

Формой аттестации по практике является зачет с оценкой. По результатам проверки отчетной документации и защиты отчета выставляется зачет с оценкой.

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции УК-2:**

- 1.2.1. Цели и задачи торгово-технологической практики.
- 1.2.2. Управление проектом в компании.
- 1.2.3 Эффективность реализации проекта в компании.
- 1.2.4 Выводы по разделу 1 торгово-технологической практики.

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-1:**

- 2.1.1. Товарная политика объекта исследования.
- 2.1.2 Рекламная деятельность объекта исследования.
- 2.1.3 Основные этапы управления бизнес-анализом на объекте исследования.
- 2.1.4 Конъюнктура рынка, на котором функционирует исследуемое предприятие.
- 2.1.5 Бизнес-технологии объекта исследования.
- 2.1.6 Выводы по разделу 1 торгово-технологической практики.
- 2.1.7 Выводы по разделу 2 торгово-технологической практики.

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-2:**

- 3.1.1. Прогнозы изменений исследуемой организации.
- 3.1.2 Методы анализа внешней среды для разработки и выбора стратегии организационных изменений.
- 3.1.3. Методы анализа внутренней среды для разработки и выбора стратегии организационных изменений.

3.1.4 Программа организационных изменений и предложения по стратегическим изменениям объекта исследования.

- 3.1.5 Эффективность программа организационных изменений.
- 3.1.6 Выводы по разделу 1 торгово-технологической практики.
- 3.1.7 Выводы по разделу 2 торгово-технологической практики.

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-3:**

4.1.1 Система закупок и торгового обслуживания покупателей для осуществления профессиональной деятельности объекта исследования.

- 4.1.2 Контроль качества товаров, работ, услуг объекта исследования.
- 4.1.3 Выводы по разделу 1 торгово-технологической практики.

4.1.4 Выводы по разделу 2 торгово-технологической практики.

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-4:**

5.1.1. Комплекс маркетинга исследуемой организации.

5.1.2 Политика ценообразования исследуемой организации.

5.1.3 Маркетинговая программа объекта исследования и пути ее развития.

5.1.4 Выводы по разделу 1 торгово-технологической практики.

5.1.5 Выводы по разделу 2 торгово-технологической практики.

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-5:**

6.1.1. Стратегический план маркетинга объекта исследования.

6.1.2 Бюджет маркетинговых мероприятий с включением контрольных мероприятий за расходованием средств.

6.1.3 Выводы по разделу 1 торгово-технологической практики.

6.1.4 Выводы по разделу 2 торгово-технологической практики.

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-6:**

7.1.1. Анализ рынка, потребителей, товарной структуры, конкурентов объекта исследования.

7.1.2 Организация материально-технического обеспечения в исследуемой организации.

7.1.3 Контроллинг объекта исследования.

7.1.4 Качество и конкурентоспособность реализуемой продукции объекта исследования.

7.1.5. Тактическое планирование объекта исследования.

7.1.6. Стратегическое планирование объекта исследования.

7.1.7. Информационное обеспечение маркетинга на объекте исследования.

7.1.8 Выводы по разделу 1 торгово-технологической практики.

7.1.9 Выводы по разделу 2 торгово-технологической практики.

**Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-7:**

8.1.1. Средства управления маркетинговыми данными на объекте исследования.

8.1.2 Средства управления маркетинговыми коммуникациями объекта исследования.

8.1.3 Модель информационно-коммуникационной деятельности объекта исследования по формированию спроса и стимулированию сбыта.

8.1.4 Выводы по разделу 1 торгово-технологической практики.

8.1.5 Выводы по разделу 2 торгово-технологической практики.

### **Критерии оценивания (оценочное средство - Собеседование)**

<b>Оценка</b>	<b>Критерии оценивания</b>
зачтено	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне выше предусмотренного программой Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично». Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо»

	<p>Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо».</p> <p>Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»</p>
не зачтено	<p>Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно».</p> <p>Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»</p>

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению 38.04.06 - Торговое дело.

Автор(ы): Чкалова Ольга Владимировна, доктор экономических наук, профессор.

Цветков Максим Алексеевич, кандидат экономических наук, доцент.

Цветкова Ирина Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент.

Копасовская Наталья Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент.

Кирюшин Сергей Александрович, кандидат экономических наук, доцент.

Рецензент(ы): Коммерческий директор ООО «Андерс Лед» П.К. Анисимов.

Заведующий кафедрой: Чкалова Ольга Владимировна, доктор экономических наук, профессор.

Программа одобрена на заседании методической комиссии от 12.11.2024, протокол № 5.

Приложение А  
Образец оформления титульного листа

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ НИЖЕГОРОДСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Н.И.ЛОБАЧЕВСКОГО»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

КАФЕДРА ТОРГОВОГО ДЕЛА

**ОТЧЕТ  
ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ  
(ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ)  
ПРАКТИКЕ**

Выполнил: студент группы \_\_\_\_\_  
направления подготовки  
38.04.06 «Торговое дело»

\_\_\_\_\_  
ф.и.о., подпись

Научный руководитель: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Ученая степень, ученое звание, ф.и.о.,  
подпись

Н.НОВГОРОД, 20\_\_ г.

## Приложение Б

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»**

### **ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ НА ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКУЮ ПРАКТИКУ**

Обучающийся \_\_\_\_\_

*(фамилия, имя, отчество полностью)*

Курс \_\_\_\_\_

Факультет/филиал/институт \_\_\_\_\_

Форма обучения \_\_\_\_\_

Направление подготовки/специальность \_\_\_\_\_

Содержание задания на практику (перечень подлежащих рассмотрению вопросов):

**Введение** (УК-2, ПК-7). Четкая формулировка целей, задач, объекта, предмета, методов исследования в соответствии с темой магистерской диссертации, а также основные источники информации.

#### **Раздел 1. Исследование внешней и внутренней среды предприятия.**

Дать краткую характеристику деятельности предприятия, его организационный и экономический анализ, организацию работы персонала (ПК-1, ПК-2).

Проанализировать управление проектом и организацию бизнес-планирования на предприятии, инновационные бизнес-проекты (при наличии) (УК-2, ПК-1, ПК-4, ПК-5).

Проанализировать результаты деятельности предприятия, в т.ч. товарную политику и рекламную деятельность, анализ состояния и динамики показателей качества товаров и услуг предприятия, прогрессивные направления развития деятельности предприятия, применяемые инновации и инновационные бизнес-технологии, в том числе с использованием научно-технических и деловых источников информации (ПК-1, ПК-3, ПК-4, ПК-6, ПК-7).

Провести исследование тенденций изменений конъюнктуры рынка, оценить степень удовлетворенности потребностей покупателей, составить прогноз на планируемый период (ПК-1, ПК-4, ПК-6, ПК-7).

Провести стратегический анализ проблем предприятия, в том числе его стратегии и тактики, и выбрать оптимальные варианты для их решения в области профессиональной деятельности (ПК-2, ПК-5, ПК-7).

Оценить реальную конкурентоспособность организации (товаров, услуг), в том числе с использованием современных математических методов, программного обеспечения (ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7).

#### **Раздел 2. Разработка рекомендаций по совершенствованию деятельности предприятия, оценка их эффективности.**

Предложить рекомендации по разработке инновационных методов, средств и технологий в деятельности предприятия, в том числе по введению информационного и технологического обеспечения, выбору системы закупки и продажи товаров, торгового обслуживания покупателей (ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7).

Предложить мероприятия по совершенствованию управления товарной политикой и рекламной деятельностью предприятия, в т.ч. новый товар (услугу) для объекта исследования; форму и средство рекламы, в том числе с использованием бренд-технологий (ПК-4, ПК-5, ПК-6).

Оценить эффективность принятых управленческих решений (ПК-1, ПК-2, ПК-7).

#### **Заключение** (УК-2, ПК-7).

Краткая характеристика полученных результатов по всем разделам с указанием конкретных достижений. Подготовить краткое изложение результатов исследования для защиты отчета.

**Список использованных литературных источников.**

**Приложения.**



Дата выдачи задания \_\_\_\_\_

Руководитель практики от  
ННГУ

\_\_\_\_\_

подпись

\_\_\_\_\_

И.О. Фамилия

**Ознакомлен:**  
Обучающийся

\_\_\_\_\_

подпись

\_\_\_\_\_

И.О. Фамилия

## Приложение В

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего  
образования  
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет  
им. Н.И. Лобачевского»  
603950. г. Нижний Новгород, пр. Гагарина, д.23

### ПРЕДПИСАНИЕ НА ПРАКТИКУ

Обучающийся  
Институт/факультет  
Форма обучения  
Код специальности/направления  
подготовки  
Специальность/направление подготовки  
Курс  
Вид (тип) практики  
Место прохождения практики  
Начало практики  
Окончание практики




### ОТМЕТКА О ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ

Приступил к практике

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

\_\_\_\_\_  
(подпись руководителя практики, печать профильной  
организации)

Окончил практику

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

\_\_\_\_\_  
(подпись руководителя практики, печать профильной  
организации)

## КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ИТОГАМ ПРАКТИКИ

(Заполняется руководителем практики от профильной организации)

\_\_\_\_\_  
(должность)                      (подпись)                      (ФИО)  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.  
МП

## КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ИТОГАМ ПРАКТИКИ

(Заполняется руководителем практики от ННГУ)

\_\_\_\_\_  
(должность)                      (подпись)                      (ФИО)  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

## ОЦЕНКА ЗА ПРАКТИКУ:

\_\_\_\_\_  
(подпись)  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

\_\_\_\_\_  
(подпись руководителя практики от ННГУ)

## Приложение Г

### Совместный рабочий график (план) проведения практики (для проведения практики в Профильной организации)

ФИО обучающегося: \_\_\_\_\_

Форма обучения: \_\_\_\_\_

Факультет/институт/филиал: Институт экономики

Направление подготовки/специальность: \_\_\_\_\_

Курс: \_\_\_\_\_

База практики \_\_\_\_\_

(наименование базы практики – Профильной организации)

Руководитель практики от ННГУ \_\_\_\_\_

(Ф.И.О., должность)

Руководитель практики от Профильной организации \_\_\_\_\_

(Ф.И.О., должность)

Вид и тип практики: производственная (торгово-технологическая)

Срок прохождения практики: с \_\_\_\_\_ по \_\_\_\_\_.

Дата (период)	Содержание и планируемые результаты практики (Характеристика выполняемых работ, мероприятия, задания, поручения и пр.)
С _____.____.20____ по _____.____.20____	1. Краткая характеристика деятельности предприятия, его организационный и экономический анализ Организация бизнес-планирования на предприятии, инновационные бизнес-проекты (при наличии)
С _____.____.20____ по _____.____.20____	2. Исследование деятельности предприятия, в т.ч. товарной политики и рекламной деятельности, политики ценообразования и распределения, анализ состояния и динамики показателей качества товаров и услуг предприятия, прогрессивных направлений развития деятельности предприятия, применяемых инноваций и инновационных бизнес-технологий, в том числе с использованием научно-технических и деловых источников информации. Исследование тенденций изменений конъюнктуры рынка, составление прогноза на планируемый период. Анализ системы закупок в предприятии, в т.ч. качества представленных товаров (работ, услуг). Анализ деятельности предприятия по управлению функциями маркетинга, маркетинговыми данными и маркетинговыми коммуникациями
С _____.____.20____ по _____.____.20____	3. Стратегический анализ проблем предприятия, в том числе его стратегии и тактики
С _____.____.20____ по _____.____.20____	4. Оценка конкурентоспособности организации, в том числе с использованием современных математических методов, программного обеспечения.
С _____.____.20____ по _____.____.20____	5. Выработка рекомендаций по разработке инновационных методов, средств и технологий в деятельности предприятия, в том числе по введению информационного и технологического обеспечения, выбору системы закупки товаров
С _____.____.20____ по _____.____.20____	6. Разработка плана маркетинга для организации. Разработка мероприятий по совершенствованию управления товарной политикой и рекламной деятельностью предприятия. Разработка мероприятий по совершенствованию управления политикой и ценообразования

	и распределения на предприятии. Разработка мероприятий по управлению функциями маркетинга в организации, в т.ч. организации материально-технического обеспечения, контроллингу, внедрению новых технологий, поддержанию высокого качества и конкурентоспособности реализуемых продуктов, планированию на тактическом и стратегическом уровнях, информационному обеспечению маркетинга на объекте исследования
С _____.____.20____ по _____.____.20____	7. Оценка эффективности принятых управленческих решений.

Руководитель практики от ННГУ \_\_\_\_\_  
(Ф.И.О., подпись)

Руководитель практики от Профильной организации \_\_\_\_\_  
(Ф.И.О., подпись)

Приложение Г (продолжение)  
**Рабочий график (план) проведения практики**  
**(для проведения практики в Университете)**

ФИО обучающегося: \_\_\_\_\_

Форма обучения: \_\_\_\_\_

Факультет/филиал/институт: \_\_\_\_\_

Направление подготовки/специальность: \_\_\_\_\_

Курс: \_\_\_\_\_

**Место прохождения практики** \_\_\_\_\_

*(наименование базы практики – структурного*

*подразделения ННГУ)*

Руководитель практики от ННГУ \_\_\_\_\_

*(Ф.И.О., должность)*

Вид и тип практики: \_\_\_\_\_

Срок прохождения практики: с \_\_\_\_\_ по \_\_\_\_\_.

Дата (период)	Содержание и планируемые результаты практики (характеристика выполняемых работ, мероприятия, задания, поручения и пр.)

Руководитель практики от ННГУ \_\_\_\_\_

*(Ф.И.О., подпись)*