

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**

Преддипломная 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 *преддипломной практики* по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело» является формирование у магистрантов требуемых ОС ННГУ профессиональных компетенций, сбор и обработка материалов для подготовки выпускной квалификационной работы (магистерской диссертации), закрепление теоретических знаний, полученных в процессе обучения, приобретение практических навыков и формирование профессиональных компетенций на оперативном и тактическом уровне, развитие знаний, умений, навыков обучающихся.

Задачами *преддипломной практики* являются:

1. Закрепление и углубление теоретической подготовки магистранта в сфере научно-исследовательской деятельности, обработки, анализа и представления результатов научных исследований в соответствии с профилем избранной магистерской программы.
2. Приобретение опыта в исследовании актуальной научной проблемы, составляющей предмет магистерской диссертации.
3. Сбор и обработка материалов для подготовки выпускной квалификационной работы (магистерской диссертации).
4. Практическое применение знаний, умений и навыков, полученных в процессе обучения и направленных на решение профессиональных задач научно-исследовательского характера, разработку учебно-методических материалов и выполнение выпускной квалификационной работы (магистерской диссертации).

2. Место практики в структуре ОПОП

Б2.О.02.01(П) «Преддипломная практика» является составной частью Блока 2. Практика относится к обязательной части в учебном плане «Маркетинг в цифровой экономике», базируется на изучении дисциплин «Цифровизация экономики и бизнеса», «Стратегический маркетинг», «Бизнес-проектирование коммерческой деятельности», части дисциплин, формируемой участниками образовательных отношений, в том числе дисциплин по выбору, основной образовательной программы подготовки магистров по направлению 38.04.06 «Торговое дело». Полученные в ходе практики знания, сформированные умения, навыки в рамках соответствующих компетенций послужат основой для выполнения аналитической и проектной глав диссертационного исследования.

Вид практики: производственная.

Тип практики: преддипломная.

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:

18 зачетных единиц

648 часов

12 недель

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 продажами, логистической 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 – 645 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 наполнения 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 преддипломной 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 преддипломной 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 преддипломной практики.

Самостоятельная подготовка к зачету должна осуществляться в течение всего периода прохождения преддипломной практики.

Подготовка включает следующие действия.

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

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

Если информации недостаточно, ответы следует сформировать самостоятельно согласно учебно-методическому обеспечению преддипломной 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 преддипломной практики необходимо для получения знаний, умений и навыков, формируемых для написания выпускной квалификационной работы, а также для применения в профессиональной деятельности.

3. Место и сроки проведения практики

Продолжительность практики для всех форм обучения составляет 12 недель, сроки проведения определены календарным учебным графиком учебного плана:

Форма обучения	Курс (семестр)
очно-заочная	3 курс, 5 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 преддипломной практики возможно на кафедре «Торговое дело» ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского. Прохождение обучающимися преддипломной 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 преддипломной 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 преддипломной практике профессиональными компетенциями ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-8, ПК-9, ПК-10, ПК-11, ПК-12, ПК-13, основными осваиваемыми видами деятельности на практике являются аналитическая, расчётно-экономическая и проектная деятельность.

Таким образом, базой преддипломной 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
<i>УК-1 Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий</i>	<i>ИД-1УК-1 Анализирует проблемную ситуацию как систему, выявляя ее составляющие и связи между ними</i>	<i>З1 (ИД-1УК-1) Знать проблемную ситуацию как систему, выделяя ее базовые составляющие и связи между ними, знать методики диагностики состояния торгового предприятия. У1 (ИД-1УК-1) Уметь решать проблемную ситуацию как систему, выделяя ее базовые составляющие и</i>

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
		<p>связи между ними, уметь применять методики диагностики состояния торгового предприятия.</p> <p><i>B1 (ИД-1УК-1) Владеть проблемной ситуацией как системой, выделяя ее базовые составляющие и связи между ними, владеть навыками анализа исходных данных, представленных в отчетности и других источниках информации.</i></p>
	<p><i>ИД-2УК-1 Осуществляет поиск вариантов решения поставленной проблемной ситуации на основе доступных источников информации. Определяет в рамках выбранного алгоритма вопросы (задачи), подлежащие дальнейшей разработке. Предлагает способы их решения</i></p>	<p>32 (ИД-2УК-1) Знать как осуществить поиск и критический анализ информации, необходимой для решения поставленной проблемной ситуации, на основе системного подхода.</p> <p>У2 (ИД-2УК-1) Уметь осуществлять поиск и критический анализ информации, необходимой для решения поставленной проблемной ситуации, на основе системного подхода, уметь формировать варианты решения кризисной ситуации.</p> <p><i>B2 (ИД-2УК-1) Владеть методами поиска и критического анализа информации, необходимой для решения поставленной проблемной ситуации, на основе системного подхода, владеть навыками анализа кризисной ситуации в торговом предприятии.</i></p>
	<p><i>ИД-3УК-1 Разрабатывает стратегию достижения поставленной цели как последовательность шагов, предвидя результат каждого из них и оценивая их влияние на внешнее окружение планируемой деятельности и на взаимоотношения участников этой деятельности</i></p>	<p>33 (ИД-3УК-1) Знать как рассматривать и предлагать возможные варианты решения поставленной проблемной ситуации, оценивая их достоинства, недостатки и последствия, знать основные стратегии торгового предприятия и возможности их применения.</p> <p>У3 (ИД-3УК-1) Уметь рассматривать и предлагать возможные варианты решения поставленной проблемной ситуации, оценивая их достоинства, недостатки и последствия, уметь разрабатывать стратегию торгового предприятия на основе проведенного анализа.</p> <p><i>B3 (ИД-3УК-1) Владеть методами постановки целей, способами целеполагания и предлагать возможные варианты решения поставленной проблемной ситуации, оценивая их достоинства, недостатки и последствия, владеть навыками</i></p>

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
		разработки стратегии для торгового предприятия.
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 выполнения	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
	ИД-4УК-2 Организует и координирует работу участников проекта, способствует конструктивному преодолению возникающих разногласий и конфликтов, обеспечивает работу	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

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
	команды необходимыми ресурсами	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 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)	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 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

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
		креативных проектных решений, включая маркетинговые решения
УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД-1УК-3 Вырабатывает стратегию сотрудничества и на ее основе организует работу команды для достижения поставленной цели	З11 (ИД-1УК-3) Знать подходы к оптимальной формулировке целей для организации командной работы У11 (ИД-1УК-3) Уметь распределять задания между членами команды В11 (ИД-1УК-3) Владеть навыками контроля полученных результатов
	ИД-2УК-3 Учитывает в своей социальной и профессиональной деятельности интересы, особенности поведения и мнения (включая критические) людей, с которыми работает/взаимодействует, в том числе посредством корректировки своих действий	З12 (ИД-2УК-3) Знать причины возникновения сопротивления инновациям в коллективе У12 (ИД-2УК-3) Уметь определить причины возникновения сопротивления инновациям при реализации поставленных целей В12 (ИД-2УК-3) Владеть навыками анализа и обобщения основных претензий, возникающих у коллектива в процессе реализации инновационных проектов
	ИД-3УК-3 Обладает навыками преодоления возникающих в команде разногласий, споров и конфликтов на основе учета интересов всех сторон	З13 (ИД-3УК-3) Знать основные направления преодоления сопротивления инновациям У13 (ИД-3УК-3) Уметь прогнозировать появление возражений при внедрении инновационных проектов В13 (ИД-3УК-3) Владеть навыками нейтрализации сопротивления инновациям со стороны коллектива
	ИД-4УК-3 Предвидит результаты (последствия) как личных, так и коллективных действий	З14 (УК-3) Знать особенности сопротивления инновациям со стороны коллектива, группы, индивидуума У14 (УК-3) Уметь определить наиболее эффективные способы снижения сопротивления инновациям в коллективе, малой группе или со стороны индивидуума В14 (УК-3) Владеть навыками практического применения способов снижения сопротивления инновациям
	ИД-5УК-3 Планирует командную работу, распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды. Организует обсуждение разных идей и мнений	З15 (УК-3) Знать типовые роли и функции различных членов коллектива при реализации инновационного проекта У15 (УК-3) Уметь выделить в коллективе участников, обладающих необходимыми характеристиками для выполнения соответствующих ролей,

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
		функций B15 (УК-3) Владеть навыками делегирования полномочий в соответствии с типовыми ролями, функциями
УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	ИД-1УК-4 Демонстрирует интегративные умения, необходимые для написания, письменного перевода и редактирования различных академических текстов (рефератов, эссе, обзоров, статей и т.д.)	З16 (ИД-1УК-4) Знать основные источники получения профессиональной информации, в том числе, на иностранных языках. У16 (ИД-1УК-4) Уметь подбирать материалы из открытых источников для характеристики инновационных направлений развития цифровых маркетинговых коммуникаций B16 (ИД-1УК-4) Владеть навыками краткого письменного изложения сути инновационных направлений развития цифровых маркетинговых коммуникаций.
	ИД-2УК-4 Представляет результаты академической и профессиональной деятельности на различных научных мероприятиях, включая международные	З17 (ИД-2УК-4) Знать правила оформления письменных сообщений об инновационных направлениях развития цифровых маркетинговых коммуникаций У17 (ИД-2УК-4) Уметь реализовывать на практике оформление письменных сообщений в соответствии с требованиями B17 (ИД-2УК-4) Владеть инструментами для оформления письменных сообщений в соответствии с предъявляемыми требованиями
	ИД-3УК-4 Демонстрирует интегративные умения, необходимые для эффективного участия в академических и профессиональных дискуссиях	З18 (ИД-3УК-4) Знать правила представления устных сообщений о цифровых маркетинговых коммуникациях в ходе профессиональных дискуссий У18 (ИД-3УК-4) Уметь подготавливать мультимедийные материалы для профессиональных дискуссий по вопросам цифровых маркетинговых коммуникаций. B18 (ИД-3УК-4) Владеть инструментами для подготовки мультимедийных материалов и ведения профессиональной дискуссии офлайн и онлайн
УК-5 Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	ИД-1УК-5 Адекватно объясняет особенности поведения и мотивации людей различного социального и культурного происхождения в процессе	З19 (ИД-1УК-5) Знать различные исторические типы культур; механизмы межкультурного взаимодействия в обществе на современном этапе, принципы соотношения общемировых и национальных культурных процессов

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
	взаимодействия с ними, опираясь на знания причин появления социальных обычаев и различий в поведении людей	У19 (ИД-1УК-5) Уметь выстраивать социальное и профессиональное взаимодействие с учетом общих и специфических черт различных культур, особенностей основных форм деловой и общей культуры, представителей различных наций и социальных групп В19 (ИД-1УК-5) Владеть навыками формирования психологически безопасной среды в профессиональной деятельности; навыками межкультурного взаимодействия с учетом разнообразия культур
	ИД-2УК-5 Владеет навыками создания недискриминационной среды взаимодействия при выполнении профессиональных задач	320 (ИД-2УК-5) Знать основы социального взаимодействия, направленного на решение профессиональных задач, основные принципы организации деловых контактов, национальные и этнокультурные особенности и традиции населения, а также основные концепции взаимодействия в организации У20 (ИД-2УК-5) Уметь объяснить феномен культуры, ее роль в человеческой жизнедеятельности, адекватно оценивать межкультурные диалоги в современном обществе В20 (ИД-2УК-5) Владеть навыками формирования недискриминационной среды взаимодействия при выполнении профессиональных задач для продуктивного взаимодействия в профессиональной среде с учетом национальных и этнокультурных особенностей
УК-6 Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	ИД-1УК-6 Находит и творчески использует имеющийся опыт в соответствии с задачами саморазвития	321 (ИД-1УК-6) Знать, как находить и творчески использовать имеющийся опыт в соответствии с задачами саморазвития. У21 (ИД-1УК-6) Уметь находить и творчески использовать имеющийся опыт в соответствии с задачами саморазвития. У21 (ИД-1УК-6) Владеть способами накопления и использования опыта в соответствии с задачами саморазвития.
	ИД-2УК-6 Самостоятельно выявляет мотивы и стимулы для саморазвития, определяя реалистические	322 (ИД-2УК-6) Знать, как выявлять мотивы и стимулы для саморазвития, определяя и реализуя приоритеты собственной деятельности,

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
	цели профессионального роста	личностного развития и профессионального роста. У22 (ИД-2УК-6) Уметь выявлять мотивы и стимулы для саморазвития, определяя и реализуя приоритеты собственной деятельности, личностного развития и профессионального роста. В22 (ИД-2УК-6) Владеть способами выявления мотивов и стимулов саморазвития, определяя и реализуя приоритеты собственной деятельности, личностного развития и профессионального роста.
	ИД-3УК-6 Планирует профессиональную траекторию с учетом особенностей как профессиональной, так и других видов деятельности и требований рынка труда	323 (ИД-3УК-6) Знать траекторию собственного профессионального роста с учетом особенностей как профессиональной, так и других видов деятельности, требований рынка труда. У23 (ИД-3УК-6) Уметь планировать траекторию собственного профессионального роста с учетом особенностей как профессиональной, так и других видов деятельности, требований рынка труда. В23 (ИД-3УК-6) Владеть навыками планирования траекторий собственного профессионального роста с учетом особенностей как профессиональной, так и других видов деятельности, требований рынка труда.
	ИД-4УК-6 Действует в условиях неопределенности, корректируя планы и шаги по их реализации с учетом имеющихся ресурсов	324 (ИД-3УК-6) Знать, как действовать в условиях неопределенности, знать основы корректировки планов и шагов по их реализации с учетом имеющихся ресурсов. У24 (ИД-3УК-6) Уметь действовать в условиях неопределенности, корректируя планы и шаги по их реализации с учетом имеющихся ресурсов. В24 (ИД-3УК-6) Владеть навыками функционирования в условиях неопределенности, корректируя планы и шаги по их реализации с учетом имеющихся ресурсов.
ОПК-1 Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении практических и	ИД-1ОПК-1 Применяет знания (на продвинутом уровне) экономической теории при решении исследовательских задач в	325 (ИД-1ОПК-1) Знать современные изменения положений экономической теории, описывающие экономическую природу экономики и бизнеса в процессе их цифровизации

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
(или) исследовательских задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах;	торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	У25 (ИД-1ОПК-1) Уметь обосновывать решение исследовательских задач в сфере цифровизации экономики и бизнеса на основе описания их экономической природы с учетом современных изменений соответствующих положений экономической теории В25 (ИД-1ОПК-1) Владеть навыками обоснования научных методов и подходов к проведению бизнес-анализа в решении исследовательских задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческих сферах
	ИД-2ОПК-1 Осуществляет бизнес-проектирование и бизнес-планирование торгового предприятия на основе знаний экономической и управленческой теории	326 (ИД-2ОПК-1) Знать новые практики, механизмы и результаты практического внедрения проектов цифровой организации деятельности бизнеса У26 (ИД-2ОПК-1) Уметь использовать результаты бизнес-анализа процессов цифровизации экономики при бизнес-планировании развития предприятий на основе их цифровой трансформации В26 (ИД-2ОПК-1) Владеть навыками разработки бизнес-проектов и бизнес-планов внедрения проектов отраслевой цифровой трансформации предприятий
ОПК-2 Способен применять инструментальные методы сбора, обработки и анализа данных, необходимые для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур	ИД-1ОПК-2 Проводит поиск и обработку научной информации для стратегического планирования, и координации деятельности торговых структур	327 (ИД-1ОПК-2) Знать принципы, способы поиска и средства обработки научной информации для стратегического планирования, и координации деятельности торговых структур У27 (ИД-1ОПК-2) Уметь выбирать способы поиска и средства обработки научной информации для стратегического планирования, и координации деятельности торговых структур В27 (ИД-1ОПК-2) Владеть навыками применения способов поиска и средств обработки научной информации для стратегического планирования, и координации деятельности торговых структур

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
	<i>ИД-2ОПК-2</i> Использует современные методы анализа и оценки научной информации для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур	<i>328 (ИД-1ОПК-2)</i> Знать методы и средства решения стандартных задач стратегического планирования, и координации деятельности торговых структур <i>У28 (ИД-1ОПК-2)</i> Уметь выбирать методы и средства решения стандартных задач стратегического планирования, и координации деятельности торговых структур <i>В28 (ИД-1ОПК-2)</i> Владеть навыками применения методов и средств решения стандартных задач стратегического планирования, и координации деятельности торговых структур
<i>ОПК-3</i> Способен критически оценивать результаты научных исследований и обосновывать приоритетные направления развития сферы обращения;	<i>ИД-1ОПК-3</i> Критически оценивает результаты научных исследований	<i>329 (ИД-1ОПК-3)</i> Знать современные механизмы планирования и реализации результатов научных исследований <i>У29 (ИД-1ОПК-3)</i> Уметь критически оценивать результаты научных исследований <i>В29 (ИД-1ОПК-3)</i> Владеть критической оценкой результатов научных исследований
	<i>ИД-2ОПК-3</i> Использует результаты научных исследований для обоснования приоритетных направлений развития сферы обращения	<i>330 (ИД-2ОПК-3)</i> Знать формы, методы и средства составления, оформления и представления результатов научного исследования <i>У30 (ИД-2ОПК-3)</i> Уметь использовать результаты научных исследований для обоснования приоритетных направлений развития сферы обращения <i>В30 (ИД-2ОПК-3)</i> Владеть использованием результатов научных исследований для обоснования приоритетных направлений развития сферы обращения
<i>ОПК-4</i> Способен принимать экономически и финансово обоснованные стратегические управленческие решения в профессиональной деятельности;	<i>ИД-1ОПК-4</i> Использует методы и инструменты финансово-экономического анализа и прогнозирования	<i>331 (ИД-1ОПК-4)</i> Знать научные методы и подходы к реализации планирования и прогнозирования, включая разработку бизнес-планов в процессе проектирования деятельности торговой и логистической компании <i>У31 (ИД-1ОПК-4)</i> Уметь обосновывать выбор бизнес-проектов развития деятельности торговой и логистической компании на основе методов планирования, включая бизнес-планирование, и прогнозирования <i>В31 (ИД-1ОПК-4)</i> Владеть навыками обоснования реализации бизнес-проектов развития деятельности

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
		торговой и логистической компании на основе современных методов планирования, прогнозирования, включая бизнес-планирование
	ИД-2ОПК-4 Принимает обоснованные организационно-управленческие решения	332 (ИД-2ОПК-4) Знать современные подходы и методы обоснования управленческих решений на основе оценки конкурентоспособности бизнес-проектов У32 (ИД-2ОПК-4) Уметь интерпретировать результаты планирования и прогнозирования бизнес-проекта, на основе анализа его конкурентоспособности В32 (ИД-2ОПК-4) Владеть навыками обоснования принятия решений развития бизнес-проектов деятельности торговой и логистической компании на основе анализа их конкурентоспособности
ОПК-5 Способен применять современные информационные технологии и программные средства, в том числе использовать интеллектуальные информационно-аналитические системы, при решении профессиональных задач	ИД-1ОПК-5 Использует информацию о современных тенденциях в сфере компьютеризированных информационных систем внутренней отчетности, программных продуктов, используемых в профессиональной деятельности	333 (ИД-1ОПК-5) Знать основы применения современных информационных технологий и программных средств для решения профессиональных задач У33 (ИД-1ОПК-5) Уметь выбирать современные информационные технологии и программные средства для решения профессиональных задач В33 (ИД-1ОПК-5) Владеть навыками применения информационных технологий и программных средств, в том числе отечественного производства при решении задач профессиональной деятельности
	ИД-2ОПК-5 Использует информационные технологии и современные программные продукты в профессиональной деятельности	334 (ИД-2ОПК-5) Знать инструменты выбора информационных технологий и современных программных продуктов в профессиональной деятельности У34 (ИД-2ОПК-5) Уметь использовать современные информационные технологии и современные программные продукты в профессиональной деятельности В34 (ИД-2ОПК-5) Владеть навыками применения информационных технологий и современных программных продуктов в профессиональной деятельности
ОПК ОС-6 Способен к организации и ведению инновационно-	ИД-1ОПК ОС-6 Понимает суть и особенности инновационно-	335 (ИД-1ОПК ОС-6) Знать научные методы и подходы к проведению анализа рисков проектов, в том числе

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
<i>предпринимательской деятельности</i>	<i>предпринимательской деятельности</i>	инновационных У35 (ИД-1ОПК ОС-6) Уметь обосновывать выбор научных методов и подходов к проведению анализа инновационных проектов с учетом их специфических рисков В35 (ИД-1ОПК ОС-6) Владеть навыками обоснования методов управления рисками проектов, в том числе инновационных
	<i>ИД-2ОПК ОС-6 Применяет полученные знания, умения и навыки в ходе организации и ведения инновационно-предпринимательской деятельности</i>	336 (ИД-2ОПК ОС-6) Знать сущность, принципы и результаты реализации (включая объекты интеллектуальной собственности) проектов в сфере инновационно-предпринимательской деятельности У36 (ИД-2ОПК ОС-6) Уметь обосновывать реализацию проектов в сфере инновационно-предпринимательской деятельности В36 (ИД-2ОПК ОС-6) Владеть навыками развития предпринимательской деятельности на основе внедрения инновационных проектов, в том числе коммерциализации полученных объектов интеллектуальной собственности
<i>ПК-1 Способен к управлению бизнес-анализом, в т.ч. тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профессиональной деятельности предприятия</i>	<i>ИД-1ПК-1 Знает и умеет обосновать подходы, используемые в бизнес-анализе</i>	337 (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
	<i>ИД-2ПК-1 Управляет бизнес-анализом результатов профессиональной деятельности предприятия</i>	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 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

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
		В38 (ПК-1) Владеть навыками разработки направлений совершенствования деятельности торгового и логистического предприятия, в том числе по управлению продажами, а также на основе современных методов стратегического анализа
ПК-2 Способен к аналитическому обеспечению разработки стратегии изменений организации	ИД-1ПК-2 Способен определить направления развития организации	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
	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
	ИД-3ПК-2 Способен анализировать предпосылки обеспечения эффективности стратегии 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
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

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
		системах 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	З43 (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
ПК-4 Готов разрабатывать, реализовывать 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	З44 (ИД-1ПК4) Знать способы разработки и управления инновационными товарами (услугами) на основе комплекса маркетинга У44 (ИД-1ПК4) Уметь применять способы разработки управления инновационными товарами (услугами) на основе комплекса маркетинга В44 (ИД-1ПК4) Владеть навыками разработки и управления инновационными товарами (услугами) на основе комплекса маркетинга
	ИД-2 ПК-4 Разрабатывает, внедряет и совершенствует политику ценообразования в организации	З45 (ИД-2ПК4) Знать основные подходы к разработке политики ценообразования в организации на основе комплекса маркетинга У45 (ИД-2ПК4) Уметь разрабатывать политику ценообразования в организации В45 (ИД-2ПК4) Владеть навыками разработки политики ценообразования в организации
	ИД-3 ПК-4 Разрабатывает, внедряет и совершенствует систему распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации	З46 (ИД-3ПК4) Знать основные подходы к разработке системы распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации на основе комплекса маркетинга У46 (ИД-3ПК4) Уметь разрабатывать систему распределения (дистрибуции) и

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
		сбытовой политики в организации B46 (ИД-3ПК4) Владеть навыками разработки систему распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации
	ИД-4 ПК-4 Разрабатывает, внедряет и совершенствует систему маркетинговых коммуникаций в организации	347 (ИД-4ПК4) Знать основные подходы к разработке системы маркетинговых коммуникаций в организации на основе комплекса маркетинга У47 (ИД-4ПК4) Уметь разрабатывать систему маркетинговых коммуникаций в организации B47 (ИД-4ПК4) Владеть навыками разработки систему распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации
ПК-5 Способен осуществлять стратегическое планирование маркетинговой деятельности организации.	ИД-1ПК-5 Способен разрабатывать маркетинговые стратегии для организации	348 (ИД-1ПК5) Знать основные подходы к разработке маркетинговых стратегий организации У48 (ИД-1ПК5) Уметь разрабатывать маркетинговые стратегии организации B48 (ИД-1ПК5) Владеть навыками разработки маркетинговых стратегий организации
	ИД-2ПК-5 Способен разрабатывать маркетинговые политики и программы для организации	349 (ИД-2ПК5) Знать основные подходы к разработке маркетинговой политики и программ организации У49 (ИД-2ПК5) Уметь разрабатывать маркетинговую политику и программы организации B49 (ИД-2ПК5) Владеть навыками разработки маркетинговой политики и программ организации
ПК-6 Способен к управлению функциями маркетинга организации	ИД-1ПК-6 Способен планировать функции маркетинга организации	350 (ИД-1ПК6) Знать основные подходы к планированию функций маркетинга организации У50 (ИД-1ПК6) Уметь планировать функции маркетинга организации B50 (ИД-1ПК6) Владеть навыками планирования функций маркетинга организации
	ИД-2ПК-6 Способен организовывать и координировать функции маркетинга организации	351 (ИД-2ПК6) Знать основные подходы к организации и координации функций маркетинга организации У51 (ИД-2ПК6) Уметь организовывать и координировать функции маркетинга организации B51 (ИД-2ПК6) Владеть навыками организации и координации функций маркетинга организации

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
	ИД-3ПК-6 Способен осуществлять контроль функций маркетинга организации с целью повышения ее эффективности	352 (ИД-3ПК6) Знать основные подходы к осуществлению контроля функций маркетинга организации У52 (ИД-3ПК6) Уметь осуществлять контроль функций маркетинга организации В52 (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	353 (ИД-1ПК7) Знать основные подходы к планированию информационно-коммуникационной деятельности организации У53 (ИД-1ПК7) Уметь применять основные подходы к планированию информационно-коммуникационной деятельности организации В53 (ИД-1ПК7) Владеть навыками планирования направлений развития информационно-коммуникационной деятельности организации
	ИД-2ПК-7 Способен организовывать и координировать информационно-коммуникационную деятельность организации	354 (ИД-2ПК7) Знать основные подходы к организации и координации информационно-коммуникационной деятельности организации У54 (ИД-2ПК7) Уметь применять основные подходы к организации и координации информационно-коммуникационной деятельности организации В54 (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	355 (ИД-3ПК7) Знать основные подходы к контролю информационно-коммуникационной деятельности организации У55 (ИД-3ПК7) Уметь применять основные подходы к контролю информационно-коммуникационной деятельности организации В55 (ИД-3ПК7) Владеть навыками контроля направлений развития информационно-коммуникационной деятельности организации
ПК-12 Готовность	ИД-1ПК-12 Способен	356 (ИД-1ПК-12) Знать методы

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
самостоятельно обрабатывать, интегрировать и представлять результаты проведенного бизнес-анализа	обосновывать научные методы и подходы, используемые в ходе проведенного бизнес-анализа	исследования предметных областей и специфики деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа, знать принципы, формы и инструменты коммуникации со стейкхолдерами с целью демонстрации социальной ответственности компании. У56 (ИД-1ПК-12) Уметь анализировать требования заинтересованных сторон с точки зрения социальной ответственности бизнеса. В56 (ИД-1ПК-12) Владеть навыками выявления, сбора и анализа информации в ходе проведенного бизнес-анализа для формирования возможных решений в сфере социальной ответственности бизнеса.
	ИД-2ПК-12 Способен самостоятельно обрабатывать, интегрировать и представлять полученные научные результаты	357 (ИД-2ПК-12) Знать системы нефинансовой отчетности компании (виды социальных отчетов и стандарты их составления). У57 (ИД-2ПК-12) Уметь выбирать приемлемые формы и инструменты коммуникации со стейкхолдерами с целью демонстрации социальной ответственности компании. В57 (ИД-2ПК-12) Владеть навыками анализа социальной отчетности компании, самостоятельной обработки, интеграции и представления полученных научных результатов.
ПК-13 Способен к разработке стратегии изменений в организации с использованием научных методов	ИД-1ПК-13 Способен определять направления развития организации и выбирать наиболее эффективные научные методы	358 (ИД-1ПК-13) Знать основы определения направлений развития организации и выбора наиболее эффективных научных методов. У58 (ИД-1ПК-13) Уметь определять направления развития организации и выбирать наиболее эффективные научные методы. В58 (ИД-1ПК-13) Владеть навыками определения направлений развития организации и выбора наиболее эффективных научных методов.
	ИД-2ПК-13 Способен обосновывать выбор альтернативных стратегий изменений в организации при помощи научных методов	359 (ИД-2ПК-13) Знать основные способы обоснования выбора альтернативных стратегий изменений в организации при помощи научных методов. У59 (ИД-2ПК-13) Уметь обосновывать выбор альтернативных стратегий изменений в организации при помощи

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
		научных методов. B59 (ИД-2ПК-13) Владеть навыками обоснования выбора альтернативных стратегий изменений в организации при помощи научных методов.

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/недель)
1	Подготовительный (организационный)	- проведение организационного собрания - получение группового задания - проведение инструктажа руководителем практики - составление совместного рабочего графика (плана) проведения практики	2
2	Основной (экспериментальный)	1. Обсуждение идеи магистерского исследования, проблемного поля исследования и основных подходов к решению проблемы в современной научной литературе.	43
		2. Уточнение темы и методологии исследования. Корректировка плана работы над диссертацией.	70
		3. Ознакомление с тематикой исследовательских работ в данной области. Изучение отдельных аспектов рассматриваемой исследовательской проблемы. Корректировка библиографического списка.	70
		4. Проведение полевого исследования (сбор и обработка эмпирических данных). Анализ полученных исследовательских результатов. Формулирование выводов и рекомендаций по результатам исследования.	130
		5. Изучение практики деятельности предприятий и организаций в соответствии с темой магистерской диссертации. Проведение анализа выбранных объектов исследования.	130
		6. Работа с эмпирическими данными. Корректировка методики исследования. Описание выполненного исследования и полученных результатов.	130
		7. Генерирование идей и предложений для третьей	70

		главы магистерской диссертации.	
3	Заключительный (обработка и анализ полученной информации)	- формирование отчета	1
		- КСРИФ (проведение консультаций по расписанию)	1
		- защита отчета по практике	1
	ИТОГО:		<u>648 / 12</u>

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. Хуссейн, И. Д. Цифровые маркетинговые коммуникации : учебное пособие для вузов / И. Д. Хуссейн. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 68 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15010-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497224> (дата обращения: 25.07.2022). - Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.

2. Калюжнова, Н. Я. Современные модели маркетинга : учебное пособие для вузов / Н. Я. Калюжнова, Ю. Е. Кошурникова ; под общей редакцией Н. Я. Калюжновой. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 170 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08407-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492979> (дата обращения: 25.07.2022). - Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.

3. Цифровой бизнес : учебник / под науч. ред. О. В. Китовой. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 418 с. — (Высшее образование: Магистратура). - ISBN 978-5-16-013017-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1659834> (дата обращения: 25.07.2022). – Режим доступа: по подписке. – Режим доступа: электрон.-библ. система «Znanium.com», требуется авторизация.

4. Кукушкина, В. В. Организация научно-исследовательской работы студентов (магистров) : учебное пособие / В. В. Кукушкина. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 264 с. — (Высшее образование: Магистратура). - ISBN 978-5-16-004167-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1157859> (дата обращения: 25.07.2022). – Режим доступа: по подписке. – Режим доступа: электрон.-библ. система «Znanium.com», требуется авторизация.

5. Маркетинг-менеджмент : учебник и практикум для вузов / И. В. Липсиц [и др.] ; под редакцией И. В. Липсица, О. К. Ойнер. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 379 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01165-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489346> (дата обращения: 25.07.2022). - Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.

7.2 Дополнительная литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1-2. М.: ИНФРА-М, 2009. - 512 с. — Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ – Доступ из справ.-правовой системы КонсультантПлюс. – Текст: электронный.

2. Федеральный закон «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. №2300-I (в ред. Федеральных законов от 09.01.1996 N 2-ФЗ, от 17.12.1999 N 212-ФЗ, от 30.12.2001 N 196-ФЗ, от 22.08.2004 N 122-ФЗ, от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 21.12.2004 N 171-ФЗ, от 27.07.2006 N 140-ФЗ, от 16.10.2006 N 160-ФЗ, от 25.11.2006 N 193-ФЗ, от 25.10.2007 N 234-ФЗ, от 23.07.2008 N 160-ФЗ, от 03.06.2009 N 121-ФЗ, от 23.11.2009 N 261-ФЗ, от 27.06.2011 N 162-ФЗ, от 18.07.2011 N 242-ФЗ, от 25.06.2012 N 93-ФЗ, от 28.07.2012 N 133-ФЗ, от 02.07.2013 N 185-ФЗ, от 21.12.2013 N 363-ФЗ, от 05.05.2014 N 112-ФЗ, от 13.07.2015 N 233-ФЗ, от 03.07.2016 N 265-ФЗ, от 01.05.2017 N 88-ФЗ, от 18.04.2018 N 81-ФЗ, от 04.06.2018 N 133-ФЗ, от 29.07.2018 N 250-ФЗ, от 18.03.2019 N 38-ФЗ, от 18.07.2019 N 191-ФЗ, от 02.12.2019 N 425-ФЗ (ред. 22.12.2020), от 24.04.2020 N 144-ФЗ, от 31.07.2020 N 290-ФЗ, от 08.12.2020 N 429-ФЗ, от 11.06.2021 N 170-ФЗ). — Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/ – Доступ из справ.-правовой системы КонсультантПлюс. – Текст: электронный.

3. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г., ФЗ № 381. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/ – Доступ из справ.-правовой системы КонсультантПлюс. – Текст: электронный.

4. Постановление Правительства РФ от 29.03.2022 N 506 «О товарах (группах товаров), в отношении которых не могут применяться отдельные положения Гражданского кодекса Российской Федерации о защите исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, выраженные в таких товарах, и средства индивидуализации, которыми такие товары маркированы» — Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_413173/ – Доступ из справ.-правовой системы КонсультантПлюс. – Текст: электронный.

5. Постановление Правительства РФ от 31.12.2020 N 2463 «Об утверждении Правил продажи товаров по договору розничной купли-продажи, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование потребителя о безвозмездном предоставлении ему товара, обладающего этими же основными потребительскими свойствами, на период ремонта или замены такого товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих обмену, а также о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации» — Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_373622/ – Доступ из справ.-правовой системы КонсультантПлюс. – Текст: электронный.

6. Постановление Правительства РФ от 21 сентября 2020 года N 1515 «Об утверждении Правил оказания услуг общественного питания» — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_363241/ – Доступ из справ.-правовой системы КонсультантПлюс. – Текст: электронный.

7. ГОСТ Р 50646-2012. Услуги населению. Термины и определения: [сайт] / учредитель АО «Информационная компания «Кодекс». - Санкт-Петербург, 2005. - URL: <https://docs.cntd.ru/document/1200102288> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.

8. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля: термины и определения: [сайт] / учредитель АО «Информационная компания «Кодекс». - Санкт-Петербург, 2005. - URL: <https://docs.cntd.ru/document/1200108793> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.
9. ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли: Классификация предприятий торговли: [сайт] / учредитель АО «Информационная компания «Кодекс». - Санкт-Петербург, 2005. - URL: <https://docs.cntd.ru/document/1200079743> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.
10. ГОСТ Р 52113-2014. Услуги населению. Номенклатура показателей качества услуг: [сайт] / учредитель АО «Информационная компания «Кодекс». - Санкт-Петербург, 2005. - URL: <https://docs.cntd.ru/document/1200114171> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.
11. ГОСТ 31985-2013. Услуги общественного питания. Термины и определения: [сайт] / учредитель АО «Информационная компания «Кодекс». - Санкт-Петербург, 2005. - URL: <https://docs.cntd.ru/document/1200103471> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.
12. ГОСТ 30389-2013. Услуги общественного питания. Предприятия общественного питания: [сайт] / учредитель АО «Информационная компания «Кодекс». - Санкт-Петербург, 2005. - URL: <https://docs.cntd.ru/document/1200107325> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.
13. ГОСТ 31984-2012. Услуги общественного питания. Общие требования: [сайт] / учредитель АО «Информационная компания «Кодекс». - Санкт-Петербург, 2005. - URL: <https://docs.cntd.ru/document/1200103455> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.
14. ГОСТ 30524-2013. Услуги общественного питания. Требования к персоналу: [сайт] / учредитель АО «Информационная компания «Кодекс». - Санкт-Петербург, 2005. - URL: <https://docs.cntd.ru/document/1200107327> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.
15. 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: 25.07.2022). - Режим доступа: электрон.-библ. система «Znanium.com», требуется авторизация.
16. Бузукова, Е. А. Категорийный менеджмент. Теоретические основы : учебник для вузов / Е. А. Бузукова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 181 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14458-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497073> (дата обращения: 25.07.2022). - Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.
17. Горелов, Н. А. Развитие информационного общества: цифровая экономика : учебное пособие для вузов / Н. А. Горелов, О. Н. Кораблева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 241 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10039-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/473571> (дата обращения: 25.07.2022). - Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.
18. Горовая, В. И. Научно-исследовательская работа : учебное пособие для вузов / В. И. Горовая. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 103 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14688-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/496767> (дата обращения: 25.07.2022). - Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.
19. Домнин, В. Н. Брендинг : учебник и практикум для вузов / В. Н. Домнин. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 493 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13539-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489564> (дата обращения: 25.07.2022). - Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.
20. Душкина, М. Р. Технологии рекламы и связей с общественностью в маркетинге : учебник для вузов / М. Р. Душкина. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 462 с. —

(Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12811-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/496326> (дата обращения: 25.07.2022). - Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.

21. Емельянова, И. Н. Основы научной деятельности студента. Магистерская диссертация : учебное пособие для вузов / И. Н. Емельянова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 115 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09444-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/494080> (дата обращения: 25.07.2022). - Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.

22. Жабина, С. Б. Маркетинг продукции и услуг. Общественное питание : учебное пособие для вузов / С. Б. Жабина. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 264 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05141-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/493126> (дата обращения: 25.07.2022). - Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.

23. Инновационный маркетинг : учебник для вузов / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 474 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13282-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489061> (дата обращения: 25.07.2022). - Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.

24. Информационные технологии в маркетинге : учебник и практикум для вузов / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 367 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02476-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489042> (дата обращения: 25.07.2022). - Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.

25. Кожевникова, Г. П. Информационные системы и технологии в маркетинге : учебное пособие для вузов / Г. П. Кожевникова, Б. Е. Одинцов. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 444 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07447-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489534> (дата обращения: 25.07.2022). - Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.

26. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489053> (дата обращения: 25.07.2022). - Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.

27. 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: 25.07.2022). - Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.

28. Котлер, Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер : учебное пособие / Ф. Котлер [и др.]. - 10-е изд. - Москва : Альпина Паблишер, 2021. - 211 с. - ISBN 978-5-9614-6745-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1838940> (дата обращения: 25.07.2022). - Режим доступа: электрон.-библ. система «Znanium.com», требуется авторизация.

29. Кулагин, В. Digital @ Scale: настольная книга по цифровизации бизнеса / В. Кулагин, А. Сухаревски, Ю. Мефферт. - Москва : Интеллектуальная Литература, 2019. - 293

с. - ISBN 978-5-60428-789-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1077951> (дата обращения: 25.07.2022). – Режим доступа: электрон.-библ. система «Znanium.com», требуется авторизация.

30. Маркетинг инноваций в 2 ч. Часть 1. : учебник и практикум для вузов / Н. Н. Молчанов [и др.] ; под общей редакцией Н. Н. Молчанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 257 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02363-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492053> (дата обращения: 25.07.2022). - Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.

31. Маркетинг инноваций в 2 ч. Часть 2. : учебник и практикум для вузов / Н. Н. Молчанов [и др.] ; под общей редакцией Н. Н. Молчанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 275 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02365-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492054> (дата обращения: 25.07.2022). - Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.

32. Ойнер, О. К. Управление результативностью маркетинга : учебник и практикум для вузов / О. К. Ойнер. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04642-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488789> (дата обращения: 25.07.2022). - Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.

33. Развитие предпринимательства: инновации, технологии, инвестиции : монография / под ред. М. А. Эскиндарова. — 2-е изд.. - Москва : Дашков и К, 2021. - 352 с. - ISBN 978-5-394-04140-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1232452> (дата обращения: 25.07.2022). – Режим доступа: электрон.-библ. система «Znanium.com», требуется авторизация.

34. Реброва, Н. П. Маркетинг : учебник и практикум для вузов / Н. П. Реброва. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 277 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03466-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489477> (дата обращения: 25.07.2022). - Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.

35. Сергеев, Л. И. Цифровая экономика : учебник для вузов / Л. И. Сергеев, А. Л. Юданова ; под редакцией Л. И. Сергеева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 332 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13619-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497448> (дата обращения: 25.07.2022). - Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.

36. Торговое дело: коммерция, маркетинг, менеджмент. Теория и практика : монография / под науч. ред. д.э.н., проф. Д. И. Валигурского. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. - 306 с. - ISBN 978-5-394-04068-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1449667> (дата обращения: 25.07.2022). – Режим доступа: электрон.-библ. система «Znanium.com», требуется авторизация.

37. Торговое дело: коммерция, маркетинг, менеджмент. Теория и практика. Т 2 : монография / под науч. ред. д.э.н., проф. Д. И. Валигурского. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. - 324 с. - ISBN 978-5-394-03365-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1450805> (дата обращения: 25.07.2022). – Режим доступа: электрон.-библ. система «Znanium.com», требуется авторизация.

38. Управление бизнесом в цифровой экономике: вызовы и решения : монография / под ред. И. А. Аренкова, Т. А. Лезиной, М. К. Ценжарик, Е. Г. Черновой. - Санкт-Петербург : СПбГУ, 2019. - 360 с. - ISBN 978-5-288-05966-7. - Текст : электронный. - URL:

<https://znanium.com/catalog/product/1244177> (дата обращения: 25.07.2022). – Режим доступа: электрон.-библ. система «Znanium.com», требуется авторизация.

39. Чеглов, В. П. Торговое дело. Экономика и управление розничными торговыми сетями : учебник / В.П. Чеглов. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 309 с. — (Высшее образование: Магистратура). — DOI 10.12737/1056723. - ISBN 978-5-16-015782-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1056723> (дата обращения: 25.07.2022). – Режим доступа: электрон.-библ. система «Znanium.com», требуется авторизация.

40. Эскиндаров, М. А. Концепция эффективного предпринимательства в сфере новых решений, проектов и гипотез : монография / под общ. ред. М. А. Эскиндарова. - 3-е изд. - Москва : Дашков и К, 2021. - 641 с. - ISBN 978-5-394-04272-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1428079> (дата обращения: 25.07.2022). – Режим доступа: электрон.-библ. система «Znanium.com», требуется авторизация.

7.3 Электронные образовательные ресурсы (Интернет-ресурсы)

1. AUP.Ru - бизнес-портал для руководителей, менеджеров, маркетологов, экономистов и финансистов: [сайт]. — 1999. — URL: <http://www.aup.ru/> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.

2. Федеральная служба государственной статистики : сайт. — Москва, 1999— . — URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/10705> (дата обращения: 25.07.2022).

3. BusinessVoc.Ru - бизнес-словарь, статьи, пресс-релизы, новости, мероприятия, предложения, аналитика, консультации, интервью: [сайт]. — 2000. — URL: <http://www.businessvoc.ru/> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.

4. Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» - портал по поддержке малого и среднего бизнеса: [сайт]. — 2010. — URL: <https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.

5. «Эксперт» - еженедельное издание с приложениями: [сайт]. — 1996. — URL: <https://expert.ru/> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.

6. «Дело и сервис» - издательская группа: [сайт]. — 2000. — URL: <https://dis.ru/> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.

7. Sostav.ru - независимый проект брендингового агентства Depot: [сайт]. — 2000. — URL: <https://www.sostav.ru/> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.

8. Группа проектов Ruward - ключевые рейтинги, аналитика и инфраструктурные спецпроекты агентского рынка digital-коммуникаций России: [сайт]. — 2010. — URL: <https://ruward.ru/> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.

9. Бизнес.Ру - большой портал для малого бизнеса: [сайт]. — 1997. — URL: <https://www.business.ru/> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.

10. Интернет-проект «Корпоративный менеджмент» - библиотека публикаций по менеджменту, оценке, бюджетированию, планированию, программы и курсы, исследования и бизнес-планы [сайт]. — 1998. — URL: <https://www.cfin.ru/> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.

11. Журнал «Менеджмент в России и за рубежом» [сайт] / учредитель Издательство «Финпресс». — Москва, 2005— . — URL: <https://www.mevriz.ru/> (дата обращения: 25.07.2022). — Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

12. Журнал «Маркетинг розничной торговли» [сайт] / учредитель Издательский дом «Гребенников». — Москва, 2005— . — URL: <https://grebennikon.ru/journal-5.html#volume2022-1/> (дата обращения: 25.07.2022). — Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

13. Журнал «Маркетинг и маркетинговые исследования» [сайт] / учредитель Издательский дом «Гребенников». — Москва, 2005— . — URL: <https://grebennikon.ru/journal->

- [3.html#volume2022-3](#) (дата обращения: 25.07.2022). — Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.
14. Развитие Бизнеса: [сайт]. — 1999. — URL: <https://devbusiness.ru/index.html> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.
15. Журнал «Маркетинг услуг» [сайт] / учредитель Издательский дом «Гребенников». — Москва, 2005— . — URL.: <https://www.grebennikoff.ru/product/18/> (дата обращения: 25.07.2022). — Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.
16. Маркетинг журнал 4p.ru [сайт]. — 1999. — URL: <https://4p.ru/main/index.php> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.
17. INNOV.RU (ИННОВ.РУ) - информационный портал, российский бизнес on-line [сайт]. — 1998. — URL: <https://www.innov.ru/> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.
18. Твой бизнес - онлайн журнал [сайт]. — 2015. — URL: <https://tvoi.biz/> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.
19. New Retail - B2B портал о ритейле [сайт] / учредитель ООО «ПроджектЛайн». — Москва, 2012— . — URL: <https://new-retail.ru/novosti/> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.
20. RETAILER.ru - сообщество профессионалов розничной торговли [сайт]. — 2003. — URL: <https://retailer.ru/news/> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.
21. Сетевое издание AdIndex.ru - информационное отраслевое издание о рынке рекламы и маркетинга в России [сайт] / учредитель ООО «А.А.И». — Москва, 2005— . — URL: <https://adindex.ru/> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.
22. Сообщество менеджеров Executive.ru [сайт]. — 2000. — URL: <https://www.executive.ru/> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.
23. RB.RU - независимое издание о технологиях и бизнесе, организатор мероприятий и создатель сервисов для предпринимателей, инвесторов и корпораций [сайт] / учредитель ООО «Русбейс». — Москва, 1997— . — URL: <https://rb.ru/> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.
24. Правительство Нижегородской области : официальный сайт. – Нижний Новгород. – Обновляется в течение суток. – URL: <https://government-nnov.ru/> (дата обращения: 25.07.2022). – Текст : электронный.
25. Российская Ассоциация BTL - объединение региональных рекламных агентств [сайт] / учредитель Российская Ассоциация BTL. — Ростов-на-Дону, 2014— . — URL: <http://rabtl.ru/> (дата обращения: 25.07.2022). – Текст : электронный.
26. Российская Ассоциация Маркетинговых Услуг (РАМУ) - объединение столичных и региональных рекламных агентств [сайт] / учредитель Российская Ассоциация Маркетинговых Услуг. — Москва, 2004— . — URL: <https://ramu.ru/> (дата обращения: 25.07.2022). – Текст : электронный.
27. Журнал «Современная торговля» [сайт] / учредитель ООО «ПАНОРАМА». — Москва, 2005— . — URL: <https://panor.ru/magazines/sovremennaya-torgovlya.html> (дата обращения: 25.07.2022). — Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.
28. Журнал «Стандарты и качество» [сайт] / учредитель РИА «Стандарты и качество». — Москва, 2000— . — URL: <https://ria-stk.ru/stq/about.php> (дата обращения: 25.07.2022). — Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.
29. Advertology.Ru - портал о рекламе, маркетинге и PR [сайт]. — 1999. — URL: <http://www.advertology.ru/> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.
30. Журнал «Управление продажами» [сайт] / учредитель Издательский дом «Гребенников». — Москва, 2005— . — URL: <https://grebennikon.ru/journal-4.html#volume2022-2> (дата обращения: 25.07.2022). — Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

31. NN.DK.RU - деловой портал города Нижнего Новгорода [сайт] / учредитель ООО «ДЕЛОВОЙ КВАРТАЛ-ННОВ». — Нижний Новгород, 2005— . — URL: . - Режим доступа: <https://nn.dk.ru/> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.

32. Российский научный журнал «Экономика и управление» [сайт] / учредитель ЧОУ ВО «Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики». — Санкт-Петербург, 2012— . — URL: <https://emjume.elpub.ru/jour/index> (дата обращения: 25.07.2022). — Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

33. Экономическая газета «Ведомости» - интернет-проект, последние новости в сфере торговли и услуг [сайт] / учредитель АО «Бизнес Ньюс Медиа». — Москва, 1999— . — URL: <https://www.vedomosti.ru/rubrics/business/retail> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.

34. Интернет-проект «Энциклопедия маркетинга» [сайт] — 1998. — URL: <https://www.marketing.spb.ru/mr/> (дата обращения: 25.07.2022). — Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

35. Retail.ru - портал для ритейлеров и поставщиков [сайт] — 1999. — URL: <http://www.retail.ru> (дата обращения: 25.07.2022). - Текст : электронный.

8 Перечень информационных технологий, используемых при проведении практики

- 1 Операционная система Microsoft Windows
- 2 Прикладное программное обеспечение Microsoft Office Professional
- 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», «Znaniyum», «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 отчётов 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-1 Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий	ИД-1УК-1 Анализирует проблемную ситуацию как систему, выявляя ее составляющие и связи между ними	З1 (ИД-1УК-1) Знать проблемную ситуацию как систему, выделяя ее базовые составляющие и связи между ними, знать методики диагностики состояния торгового предприятия. У1 (ИД-1УК-1) Уметь решать проблемную ситуацию как систему, выделяя ее базовые составляющие и связи между ними, уметь применять методики диагностики состояния торгового предприятия. В1 (ИД-1УК-1) Владеть проблемной ситуацией как системой, выделяя ее базовые составляющие и связи между ними, владеть навыками анализа	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

		исходных данных, представленных в отчетности и других источниках информации.		
	ИД-2УК-1 Осуществляет поиск вариантов решения поставленной проблемной ситуации на основе доступных источников информации. Определяет в рамках выбранного алгоритма вопросы (задачи), подлежащие дальнейшей разработке. Предлагает способы их решения	32 (ИД-2УК-1) Знать как осуществить поиск и критический анализ информации, необходимой для решения поставленной проблемной ситуации, на основе системного подхода. У2 (ИД-2УК-1) Уметь осуществлять поиск и критический анализ информации, необходимой для решения поставленной проблемной ситуации, на основе системного подхода, уметь формировать варианты решения кризисной ситуации. В2 (ИД-2УК-1) Владеть методами поиска и критического анализа информации, необходимой для решения поставленной проблемной ситуации, на основе системного подхода, владеть навыками анализа кризисной ситуации в торговом предприятии.	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
	ИД-3УК-1 Разрабатывает стратегию достижения поставленной цели как последовательность шагов, предвидя результат каждого из них и оценивая их влияние на внешнее окружение планируемой деятельности и на взаимоотношения участников этой деятельности	33 (ИД-3УК-1) Знать как рассматривать и предлагать возможные варианты решения поставленной проблемной ситуации, оценивая их достоинства, недостатки и последствия, знать основные стратегии торгового предприятия и возможности их применения. У3 (ИД-3УК-1) Уметь рассматривать и предлагать возможные варианты решения поставленной проблемной ситуации, оценивая их достоинства, недостатки и	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

		<p>последствия, уметь разрабатывать стратегию торгового предприятия на основе проведенного анализа.</p> <p>В3 (ИД-3УК-1) Владеть методами постановки целей, способами целеполагания и предлагать возможные варианты решения поставленной проблемной ситуации, оценивая их достоинства, недостатки и последствия, владеть навыками разработки стратегии для торгового предприятия.</p>		
<p>УК-2 Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла</p>	<p>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</p>	<p>34 (ИД-1УК-2) Знать основы организации деятельности торговых и логистических предприятий</p> <p>У4 (ИД-1УК-2) Уметь разрабатывать концепцию проектов развития торговых и логистических предприятий</p> <p>В4 (ИД-1УК-2) Владеть навыками разработки проектов развития и совершенствования деятельности торговых и логистических предприятий в процессе управления</p>	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
	<p>ИД-2УК-2 Представляет образ результата деятельности и планирует последовательность шагов для достижения данного результата</p>	<p>35 (УК-2) Знать методы целеполагания</p> <p>У6 (УК-2) Уметь представлять образ результата деятельности при проектировании процессов управления торговых и логистических предприятий, в том числе организации продаж</p> <p>В6 (УК-2) Владеть навыками проектирования управленческих решений в сфере управления торговыми</p>	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

		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 выполнения	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	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
	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	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

		<p>работу участников проекта для его эффективной реализации</p> <p>В8 (ИД-4УК-2)</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>ИД-5УК-2 Представляет публично результаты проекта (или отдельных его этапов) в форме отчетов, статей, выступлений на научнопрактических семинарах и конференциях</p>	<p>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</p> <p>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</p> <p>В9 (ИД-5УК-2)</p> <p>Владеть навыками подготовки результатов проектов совершенствования стратегического и операционного управления для оформления статей, докладов конференций на основе использования</p>	Собеседование	<p>Зачет с оценкой:</p> <p>Отчет по практике,</p> <p>Собеседование</p>

		современных экономических показателей		
	ИД-6УК-2 Предлагает возможные пути (алгоритмы) внедрения в практику результатов проекта (или осуществляет его внедрение)	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 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	Собеседовани е	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД-1УК-3 Вырабатывает стратегию сотрудничества и на ее основе организует работу команды для достижения поставленной цели	311 (ИД-1УК-3) Знать подходы к оптимальной формулировке целей для организации командной работы У11 (ИД-1УК-3) Уметь распределять задания между членами команды В11 (ИД-1УК-3) Владеть навыками контроля полученных результатов	Собеседовани е	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

ИД-2УК-3 Учитывает в своей социальной и профессиональной деятельности интересы, особенности поведения и мнения (включая критические) людей, с которыми работает/взаимодействует, в том числе посредством корректировки своих действий	<p>З12 (ИД-2УК-3) Знать причины возникновения сопротивления инновациям в коллективе</p> <p>У12 (ИД-2УК-3) Уметь определить причины возникновения сопротивления инновациям при реализации поставленных целей</p> <p>В12 (ИД-2УК-3) Владеть навыками анализа и обобщения основных претензий, возникающих у коллектива в процессе реализации инновационных проектов</p>	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
ИД-3УК-3 Обладает навыками преодоления возникающих в команде разногласий, споров и конфликтов на основе учета интересов всех сторон	<p>З13 (ИД-3УК-3) Знать основные направления преодоления сопротивления инновациям</p> <p>У13 (ИД-3УК-3) Уметь прогнозировать появление возражений при внедрении инновационных проектов</p> <p>В13 (ИД-3УК-3) Владеть навыками нейтрализации сопротивления инновациям со стороны коллектива</p>	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
ИД-4УК-3 Предвидит результаты (последствия) как личных, так и коллективных действий	<p>З14 (УК-3) Знать особенности сопротивления инновациям со стороны коллектива, группы, индивидуума</p> <p>У14 (УК-3) Уметь определить наиболее эффективные способы снижения сопротивления инновациям в коллективе, малой группе или со стороны индивидуума</p> <p>В14 (УК-3) Владеть навыками практического применения способов снижения сопротивления инновациям</p>	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

<p>УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия</p>	<p>ИД-5УК-3 Планирует командную работу, распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды. Организует обсуждение разных идей и мнений</p>	<p>315 (УК-3) Знать типовые роли и функции различных членов коллектива при реализации инновационного проекта У15 (УК-3) Уметь выделить в коллективе участников, обладающих необходимыми характеристиками для выполнения соответствующих ролей, функций В15 (УК-3) Владеть навыками делегирования полномочий в соответствии с типовыми ролями, функциями</p>	<p>Собеседовани е</p>	<p>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</p>
	<p>ИД-1УК-4 Демонстрирует интегративные умения, необходимые для написания, письменного перевода и редактирования различных академических текстов (рефератов, эссе, обзоров, статей и т.д.)</p>	<p>316 (ИД-1УК-4) Знать основные источники получения профессиональной информации, в том числе, на иностранных языках. У16 (ИД-1УК-4) Уметь подбирать материалы из открытых источников для характеристики инновационных направлений развития цифровых маркетинговых коммуникаций В16 (ИД-1УК-4) Владеть навыками краткого письменного изложения сути инновационных направлений развития цифровых маркетинговых коммуникаций.</p>	<p>Собеседовани е</p>	<p>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</p>
	<p>ИД-2УК-4 Представляет результаты академической и профессиональной деятельности на различных научных мероприятиях, включая международные</p>	<p>317 (ИД-2УК-4) Знать правила оформления письменных сообщений об инновационных направлениях развития цифровых маркетинговых коммуникаций У17 (ИД-2УК-4) Уметь реализовывать на практике оформление письменных сообщений в соответствии с</p>	<p>Собеседовани е</p>	<p>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</p>

		<p>требованиями В17 (ИД-2УК-4) Владеть инструментами для оформления письменных сообщений в соответствии с предъявляемыми требованиями</p>		
	<p>ИД-3УК-4 Демонстрирует интегративные умения, необходимые для эффективного участия в академических и профессиональных дискуссиях</p>	<p>З18 (ИД-3УК-4) Знать правила представления устных сообщений о цифровых маркетинговых коммуникациях в ходе профессиональных дискуссий У18 (ИД-3УК-4) Уметь подготавливать мультимедийные материалы для профессиональных дискуссий по вопросам цифровых маркетинговых коммуникаций. В18 (ИД-3УК-4) Владеть инструментами для подготовки мультимедийных материалов и ведения профессиональной дискуссии офлайн и онлайн</p>	Собеседование	<p>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</p>
<p>УК-5 Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия</p>	<p>ИД-1УК-5 Адекватно объясняет особенности поведения и мотивации людей различного социального и культурного происхождения в процессе взаимодействия с ними, опираясь на знания причин появления социальных обычаев и различий в поведении людей</p>	<p>З19 (ИД-1УК-5) Знать различные исторические типы культур; механизмы межкультурного взаимодействия в обществе на современном этапе, принципы соотношения общемировых и национальных культурных процессов У19 (ИД-1УК-5) Уметь выстраивать социальное и профессиональное взаимодействие с учетом общих и специфических черт различных культур, особенностей основных форм деловой и общей культуры, представителей различных наций и</p>	Собеседование	<p>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</p>

		социальных групп В19 (ИД-1УК-5) Владеть навыками формирования психологически безопасной среды в профессиональной деятельности; навыками межкультурного взаимодействия с учетом разнообразия культур		
	ИД-2УК-5 Владеет навыками создания недискриминационной среды взаимодействия при выполнении профессиональных задач	320 (ИД-2УК-5) Знать основы социального взаимодействия, направленного на решение профессиональных задач, основные принципы организации деловых контактов, национальные и этнокультурные особенности и традиции населения, а также основные концепции взаимодействия в организации У20 (ИД-2УК-5) Уметь объяснить феномен культуры, ее роль в человеческой жизнедеятельности, адекватно оценивать межкультурные диалоги в современном обществе В20 (ИД-2УК-5) Владеть навыками формирования недискриминационной среды взаимодействия при выполнении профессиональных задач для продуктивного взаимодействия в профессиональной среде с учетом национальных и этнокультурных особенностей	Собеседовани е	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
УК-6 Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее	ИД-1УК-6 Находит и творчески использует имеющийся опыт в соответствии с задачами саморазвития	321 (ИД-1УК-6) Знать, как находить и творчески использовать имеющийся опыт в соответствии с задачами саморазвития. У21 (ИД-1УК-6)	Собеседовани е	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

совершенствования на основе самооценки		Уметь находить и творчески использовать имеющийся опыт в соответствии с задачами саморазвития. У21 (ИД-1УК-6) Владеть способами накопления и использования опыта в соответствии с задачами саморазвития.		
	ИД-2УК-6 Самостоятельно выявляет мотивы и стимулы для саморазвития, определяя реалистические цели профессионального роста	322 (ИД-2УК-6) Знать, как выявлять мотивы и стимулы для саморазвития, определяя и реализуя приоритеты собственной деятельности, личностного развития и профессионального роста. У22 (ИД-2УК-6) Уметь выявлять мотивы и стимулы для саморазвития, определяя и реализуя приоритеты собственной деятельности, личностного развития и профессионального роста. В22 (ИД-2УК-6) Владеть способами выявления мотивов и стимулов саморазвития, определяя и реализуя приоритеты собственной деятельности, личностного развития и профессионального роста.	Собеседовани е	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
	ИД-3УК-6 Планирует профессиональную траекторию с учетом особенностей как профессиональной, так и других видов деятельности и требований рынка труда	323 (ИД-3УК-6) Знать траекторию собственного профессионального роста с учетом особенностей как профессиональной, так и других видов деятельности, требований рынка труда. У23 (ИД-3УК-6) Уметь планировать траекторию собственного	Собеседовани е	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

		<p>профессионального роста с учетом особенностей как профессиональной, так и других видов деятельности, требований рынка труда.</p> <p>B23 (ИД-3УК-6)</p> <p>Владеть навыками планирования траекторий собственного профессионального роста с учетом особенностей как профессиональной, так и других видов деятельности, требований рынка труда.</p>		
	<p>ИД-4УК-6 Действует в условиях неопределенности, корректируя планы и шаги по их реализации с учетом имеющихся ресурсов</p>	<p>324 (ИД-3УК-6) Знать, как действовать в условиях неопределенности, знать основы корректировки планов и шагов по их реализации с учетом имеющихся ресурсов.</p> <p>У24 (ИД-3УК-6)</p> <p>Уметь действовать в условиях неопределенности, корректируя планы и шаги по их реализации с учетом имеющихся ресурсов.</p> <p>B24 (ИД-3УК-6)</p> <p>Владеть навыками функционирования в условиях неопределенности, корректируя планы и шаги по их реализации с учетом имеющихся ресурсов.</p>	Собеседование	<p>Зачет с оценкой:</p> <p>Отчет по практике, Собеседование</p>
<p>ОПК-1 Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении практических и (или) исследовательских задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-</p>	<p>ИД-1ОПК-1 Применяет знания (на продвинутом уровне) экономической теории при решении исследовательских задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах</p>	<p>325 (ИД-1ОПК-1)</p> <p>Знать современные изменения положений экономической теории, описывающие экономическую природу экономики и бизнеса в процессе их цифровизации</p> <p>У25 (ИД-1ОПК-1)</p> <p>Уметь обосновывать решение исследовательских задач в сфере цифровизации экономики и бизнеса</p>	Собеседование	<p>Зачет с оценкой:</p> <p>Отчет по практике, Собеседование</p>

технологической и административно-управленческой сферах;		на основе описания их экономической природы с учетом современных изменений соответствующих положений экономической теории В25 (ИД-1ОПК-1) Владеть навыками обоснования научных методов и подходов к проведению бизнес-анализа в решении исследовательских задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческих сферах		
	ИД-2ОПК-1 Осуществляет бизнес-проектирование и бизнес-планирование торгового предприятия на основе знаний экономической и управленческой теории	326 (ИД-2ОПК-1) Знать новые практики, механизмы и результаты практического внедрения проектов цифровой организации деятельности бизнеса У26 (ИД-2ОПК-1) Уметь использовать результаты бизнес-анализа процессов цифровизации экономики при бизнес-планировании развития предприятий на основе их цифровой трансформации В26 (ИД-2ОПК-1) Владеть навыками разработки бизнес-проектов и бизнес-планов внедрения проектов отраслевой цифровой трансформации предприятий	Собеседовани е	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
ОПК-2 Способен применять инструментальные методы сбора, обработки и анализа данных, необходимые для стратегического планирования и координации деятельности	ИД-1ОПК-2 Проводит поиск и обработку научной информации для стратегического планирования, и координации деятельности торговых структур	327 (ИД-1ОПК-2) Знать принципы, способы поиска и средства обработки научной информации для стратегического планирования, и координации деятельности торговых структур У27 (ИД-1ОПК-2) Уметь выбирать способы поиска и	Собеседовани е	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

торговых структур		средства обработки научной информации для стратегического планирования, и координации деятельности торговых структур В27 (ИД-1ОПК-2) Владеть навыками применения способов поиска и средств обработки научной информации для стратегического планирования, и координации деятельности торговых структур		
	ИД-2ОПК-2 Использует современные методы анализа и оценки научной информации для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур	328 (ИД-1ОПК-2) Знать методы и средства решения стандартных задач стратегического планирования, и координации деятельности торговых структур У28 (ИД-1ОПК-2) Уметь выбирать методы и средства решения стандартных задач стратегического планирования, и координации деятельности торговых структур В28 (ИД-1ОПК-2) Владеть навыками применения методов и средств решения стандартных задач стратегического планирования, и координации деятельности торговых структур	Собеседовани е	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
ОПК-3 Способен критически оценивать результаты научных исследований и обосновывать приоритетные направления развития сферы обращения;	ИД-1ОПК-3 Критически оценивает результаты научных исследований	329 (ИД-1ОПК-3) Знать современные механизмы планирования и реализации результатов научных исследований У29 (ИД-1ОПК-3) Уметь критически оценивать результаты научных исследований В29 (ИД-1ОПК-3) Владеть критической оценкой результатов научных исследований	Собеседовани е	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

	ИД-2ОПК-3 <i>Использует результаты исследований обоснования приоритетных направлений развития сферы обращения</i>	ЗЗ0 (ИД-2ОПК-3) <i>Знать формы, методы и средства составления, оформления и представления результатов научного исследования</i> УЗ0 (ИД-2ОПК-3) <i>Уметь использовать результаты научных исследований для обоснования приоритетных направлений развития сферы обращения</i> ВЗ0 (ИД-2ОПК-3) <i>Владеть использованием результатов научных исследований для обоснования приоритетных направлений развития сферы обращения</i>	Собеседовани е	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
ОПК-4 <i>Способен принимать экономически и финансово обоснованные стратегические управленческие решения в профессиональной деятельности;</i>	ИД-1ОПК-4 <i>Использует методы и инструменты финансово-экономического анализа и прогнозирования</i>	ЗЗ1 (ИД-1ОПК-4) <i>Знать научные методы и подходы к реализации планирования и прогнозирования, включая разработку бизнес-планов в процессе проектирования деятельности торговой и логистической компании</i> УЗ1 (ИД-1ОПК-4) <i>Уметь обосновывать выбор бизнес-проектов развития деятельности торговой и логистической компании на основе методов планирования, включая бизнес-планирование, и прогнозирования</i> ВЗ1 (ИД-1ОПК-4) <i>Владеть навыками обоснования реализации бизнес-проектов развития деятельности торговой и логистической компании на основе современных методов планирования, прогнозирования,</i>	Собеседовани е	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

		включая бизнес-планирование		
	ИД-2ОПК-4 Принимает обоснованные организационно-управленческие решения	332 (ИД-2ОПК-4) Знать современные подходы и методы обоснования управленческих решений на основе оценки конкурентоспособности бизнес-проектов У32 (ИД-2ОПК-4) Уметь интерпретировать результаты планирования и прогнозирования бизнес-проекта, на основе анализа его конкурентоспособности В32 (ИД-2ОПК-4) Владеть навыками обоснования принятия решений развития бизнес-проектов деятельности торговой и логистической компании на основе анализа их конкурентоспособности	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
ОПК-5 Способен применять современные информационные технологии и программные средства, в том числе использовать интеллектуальные информационно-аналитические системы, при решении профессиональных задач	ИД-1ОПК-5 Использует информацию о современных тенденциях в сфере компьютеризированных информационных систем внутренней отчетности, программных продуктов, используемых в профессиональной деятельности	333 (ИД-1ОПК-5) Знать основы применения современных информационных технологий и программных средств для решения профессиональных задач У33 (ИД-1ОПК-5) Уметь выбирать современные информационные технологии и программные средства для решения профессиональных задач В33 (ИД-1ОПК-5) Владеть навыками применения информационных технологий и программных средств, в том числе отечественного	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

		производства при решении задач профессиональной деятельности		
	ИД-2ОПК-5 Использует информационные технологии и современные программные продукты в профессиональной деятельности	334 (ИД-2ОПК-5) Знать инструменты выбора информационных технологий и современных программных продуктов в профессиональной деятельности У34 (ИД-2ОПК-5) Уметь использовать современные информационные технологии и современные программные продукты в профессиональной деятельности В34 (ИД-2ОПК-5) Владеть навыками применения информационных технологий и современных программных продуктов в профессиональной деятельности	Собеседовани е	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
ОПК ОС-6 Способен к организации и ведению инновационно- предпринимательск ой деятельности	ИД-1ОПК ОС-6 Понимает суть и особенности инновационно- предпринимательской деятельности	335 (ИД-1ОПК ОС-6) Знать научные методы и подходы к проведению анализа рисков проектов, в том числе инновационных У35 (ИД-1ОПК ОС-6) Уметь обосновывать выбор научных методов и подходов к проведению анализа инновационных проектов с учетом их специфических рисков В35 (ИД-1ОПК ОС-6) Владеть навыками обоснования методов управления рисками проектов, в том числе инновационных	Собеседовани е	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
	ИД-2ОПК ОС-6 Применяет полученные знания, умения и навыки в ходе организации и ведения инновационно- предпринимательской деятельности	336 (ИД-2ОПК ОС-6) Знать сущность, принципы и результаты реализации (включая объекты интеллектуальной собственности)	Собеседовани е	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

		<p>проектов в сфере инновационно-предпринимательской деятельности У36 (ИД-2ОПК ОС-6) Уметь обосновывать реализацию проектов в сфере инновационно-предпринимательской деятельности В36 (ИД-2ОПК ОС-6) Владеть навыками развития предпринимательской деятельности на основе внедрения инновационных проектов, в том числе коммерциализации полученных объектов интеллектуальной собственности</p>		
<p>ПК-1 Способен к управлению бизнес-анализом, в т.ч. тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профессиональной деятельности предприятия</p>	<p>ИД-1ПК-1 Знает и умеет обосновать подходы, используемые в бизнес-анализе</p>	<p>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</p> <p>В37 (ИД-1ПК-1) Владеть навыками совершенствования управления торговым и логистическим предприятием</p>	<p>Собеседовани е</p>	<p>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</p>
	<p>ИД-2ПК-1 Управляет бизнес-анализом результатов профессиональной деятельности предприятия</p>	<p>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</p>	<p>Собеседовани е</p>	<p>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</p>

		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 также на основе современных методов стратегического анализа		
ПК-2 Способен к аналитическому обеспечению разработки стратегии изменений организации	ИД-1ПК-2 Способен определить направления развития организации	З39 (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	Собеседовани е	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
	ИД-2ПК-2 Способен разрабатывать стратегии управления изменений в организации	З40 (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	Собеседовани е	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

<p>ПК-3 Способен осуществлять экспертизу результатов закупок в части проверки качества представленных товаров, работ, услуг</p>	<p>ИД-3ПК-2 Способен анализировать предпосылки обеспечения эффективности стратегии изменений организации</p>	<p>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</p>	<p>Собеседование</p>	<p>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</p>
	<p>ИД-1ПК-3 Способен проверить соблюдение условий контракта</p>	<p>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</p>	<p>Собеседование</p>	<p>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</p>
	<p>ИД-2ПК-3 Способен анализировать качество представленных товаров, работ, услуг</p>	<p>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</p>	<p>Собеседование</p>	<p>Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование</p>

		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		
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	344 (ИД-1ПК4) Знать способы разработки и управления инновационными товарами (услугами) на основе комплекса маркетинга У44 (ИД-1ПК4) Уметь применять способы разработки управления инновационными товарами (услугами) на основе комплекса маркетинга В44 (ИД-1ПК4) Владеть навыками разработки и управления инновационными товарами (услугами) на основе комплекса маркетинга	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
	ИД-2 ПК-4 Разрабатывает, внедряет и совершенствует политику ценообразования в организации	345 (ИД-2ПК4) Знать основные подходы к разработке политики ценообразования в организации на основе комплекса маркетинга У45 (ИД-2ПК4) Уметь разрабатывать политику ценообразования в организации В45 (ИД-2ПК4) Владеть навыками разработки политики ценообразования в организации	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

	ИД-3 ПК-4 Разрабатывает, внедряет и совершенствует систему распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации	346 (ИД-3ПК4) Знать основные подходы к разработке системы распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации на основе комплекса маркетинга У46 (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	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
	ИД-4 ПК-4 Разрабатывает, внедряет и совершенствует систему маркетинговых коммуникаций в организации	347 (ИД-4ПК4) Знать основные подходы к разработке системы маркетинговых коммуникаций в организации на основе комплекса маркетинга У47 (ИД-4ПК4) Уметь разрабатывать систему маркетинговых коммуникаций в организации В47 (ИД-4ПК4) Владеть навыками разработки системы распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
ПК-5 Способен осуществлять стратегическое планирование маркетинговой деятельности организации.	ИД-1ПК-5 Способен разрабатывать маркетинговые стратегии для организации	348 (ИД-1ПК5) Знать основные подходы к разработке маркетинговых стратегий организации У48 (ИД-1ПК5) Уметь разрабатывать маркетинговые стратегии организации В48 (ИД-1ПК5) Владеть навыками разработки маркетинговых стратегий организации	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

	ИД-2ПК-5 Способен разрабатывать маркетинговые политики и программы для организации	349 (ИД-2ПК5) Знать основные подходы к разработке маркетинговой политики и программ организации У49 (ИД-2ПК5) Уметь разрабатывать маркетинговую политику и программы организации В49 (ИД-2ПК5) Владеть навыками разработки маркетинговой политики и программ организации	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
ПК-6 Способен к управлению функциями маркетинга организации	ИД-1ПК-6 Способен планировать функции маркетинга организации	350 (ИД-1ПК6) Знать основные подходы к планированию функций маркетинга организации У50 (ИД-1ПК6) Уметь планировать функции маркетинга организации В50 (ИД-1ПК6) Владеть навыками планирования функций маркетинга организации	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
	ИД-2ПК-6 Способен организовывать и координировать функции маркетинга организации	351 (ИД-2ПК6) Знать основные подходы к организации и координации функций маркетинга организации У51 (ИД-2ПК6) Уметь организовывать и координировать функции маркетинга организации В51 (ИД-2ПК6) Владеть навыками организации и координации функций маркетинга организации	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
	ИД-3ПК-6 Способен осуществлять контроль функций маркетинга организации с целью повышения ее эффективности	352 (ИД-3ПК6) Знать основные подходы к осуществлению контроля функций маркетинга организации У52 (ИД-3ПК6) Уметь осуществлять контроль функций маркетинга организации В52 (ИД-3ПК6) Владеть навыками контроля функций маркетинга	Собеседование	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

		организации		
ПК-7 Способен к управлению информационно-коммуникационной деятельностью по формированию спроса и стимулированию сбыта.	ИД-1ПК-7 Способен планировать информационно-коммуникационную деятельность организации	353 (ИД-1ПК7) Знать основные подходы к планированию информационно-коммуникационной деятельности организации У53 (ИД-1ПК7) Уметь применять основные подходы к планированию информационно-коммуникационной деятельности организации В53 (ИД-1ПК7) Владеть навыками планирования направлений развития информационно-коммуникационной деятельности организации	Собеседовани е	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
	ИД-2ПК-7 Способен и организовывать координировать информационно-коммуникационную деятельность организации	354 (ИД-2ПК7) Знать основные подходы к организации и координации информационно-коммуникационной деятельности организации У54 (ИД-2ПК7) Уметь применять основные подходы к организации и координации информационно-коммуникационной деятельности организации В54 (ИД-2ПК7) Владеть навыками к организации и координации направлений развития информационно-коммуникационной деятельности организации	Собеседовани е	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

	ИД-3ПК-7 Способен осуществлять контроль информационно-коммуникационной деятельности организации с целью повышения ее эффективности	355 (ИД-3ПК7) Знать основные подходы к контролю информационно-коммуникационной деятельности организации У55 (ИД-3ПК7) Уметь применять основные подходы к контролю информационно-коммуникационной деятельности организации В55 (ИД-3ПК7) Владеть навыками контроля направлений развития информационно-коммуникационной деятельности организации	Собеседовани е	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
ПК-12 Готовность самостоятельно обрабатывать, интегрировать и представлять результаты проведенного бизнес-анализа	ИД-1ПК-12 Способен обосновывать научные методы и подходы, используемые в ходе проведенного бизнес-анализа	356 (ИД-1ПК-12) Знать методы исследования предметных областей и специфики деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа, знать принципы, формы и инструменты коммуникации со стейкхолдерами с целью демонстрации социальной ответственности компании. У56 (ИД-1ПК-12) Уметь анализировать требования заинтересованных сторон с точки зрения социальной ответственности бизнеса. В56 (ИД-1ПК-12) Владеть навыками выявления, сбора и анализа информации в ходе проведенного бизнес-анализа для формирования возможных решений в сфере социальной ответственности	Собеседовани е	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

		бизнеса.		
	ИД-2ПК-12 Способен самостоятельно обрабатывать, интегрировать и представлять полученные научные результаты	357 (ИД-2ПК-12) Знать системы нефинансовой отчетности компании (виды социальных отчетов и стандарты их составления). У57 (ИД-2ПК-12) Уметь выбирать приемлемые формы и инструменты коммуникации со стейкхолдерами с целью демонстрации социальной ответственности компании. В57 (ИД-2ПК-12) Владеть навыками анализа социальной отчетности компании, самостоятельной обработки, интеграции и представления полученных научных результатов.	Собеседовани е	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
ПК-13 Способен к разработке стратегии изменений в организации с использованием научных методов	ИД-1ПК-13 Способен определять направления развития организации и выбирать наиболее эффективные научные методы	358 (ИД-1ПК-13) Знать основы определения направлений развития организации и выбора наиболее эффективных научных методов. У58 (ИД-1ПК-13) Уметь определять направления развития организации и выбирать наиболее эффективные научные методы. В58 (ИД-1ПК-13) Владеть навыками определения направлений развития организации и выбора наиболее эффективных научных методов.	Собеседовани е	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование
	ИД-2ПК-13 Способен обосновывать выбор альтернативных стратегий изменений в организации при помощи научных методов	359 (ИД-2ПК-13) Знать основные способы обоснования выбора альтернативных стратегий изменений в организации при помощи научных методов. У59 (ИД-2ПК-13) Уметь обосновывать	Собеседовани е	Зачет с оценкой: Отчет по практике, Собеседование

		выбор альтернативных стратегий изменений в организации при помощи научных методов. B59 (ИД-2ПК-13) Владеть навыками обоснования выбора альтернативных стратегий изменений в организации при помощи научных методов.		
--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

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				
Полнота знаний	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
Наличие умений	Отсутствие минимальных	При решении стандартных	Продемонстрированы	Продемонстрированы	Продемонстрированы	Продемонстрированы	Продемонстрированы

	ых умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа на вопросы собеседования	задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки	основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме	все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами	все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами	все основные умения, решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме.	все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания в полном объеме без недочетов
Наличие навыков (владение опытом)	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
Мотивация (личностное отношение)	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
Характеристики сформированности компетенции	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	Сформированность компетенции в целом соответствует требованиям, но есть недочеты. Имеющихся знаний, умений, навыков и мотивации в целом достаточно для решения практически (профессиональных)	Сформированность компетенции в целом соответствует требованиям. Имеющихся знаний, умений, навыков и мотивации в целом достаточно для решения стандартных практически (профессиональных)	Сформированность компетенции и полностью соответствует требованиям. Имеющихся знаний, умений, навыков и мотивации в полной мере достаточно для решения сложных практически (профессиональных)	Сформированность компетенции и превышает стандартные требования. Имеющихся знаний, умений, навыков и мотивации в полной мере достаточно для применения творческого подхода к решению сложных практически

			дополнительная практика по большинству практических задач	задач, но требуется отработка дополнительных практических навыков	задач	задач	(профессиональных) задач
Уровень сформированности компетенций	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.

Оценка	Уровень подготовки
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-1; УК-2; УК-3; УК-4; УК-5; УК-6; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ОПК-5; ОПК ОС-6; ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-12, ПК-13). 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 замечание 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-1:

Вопрос 1. Цели и задачи преддипломной практики.

Вопрос 2. Прогноз развития сферы бизнеса, оценка вероятного возникновения проблемных ситуаций и предполагаемых стратегических изменений.

Вопрос 3. Стратегический анализ внешней и внутренней среды предприятия.

Вопрос 4. Виды рисков реализации стратегии предприятия.

Вопрос 5. Выводы по разделу 1 преддипломной практики.

Вопрос 6. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.

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

Вопрос 1. Цели и задачи преддипломной практики.

Вопрос 2. Управление проектом в компании.

Вопрос 3. Эффективность реализации проекта в компании.

Вопрос 4. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.

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

Вопрос 1. Стратегия управления командой сотрудников предприятия.

Вопрос 2. Коммуникационное взаимодействие в команде предприятия.

Вопрос 3. Методика руководства и координации командной работы в компании.

Вопрос 4. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.

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

Вопрос 1. Результаты научного исследования, в том числе с использованием современных мультимедийных средств коммуникации.

Вопрос 2. Краткая аннотация магистерской диссертации (в пределах 50-60 слов) на иностранном языке.

Вопрос 3. Выводы по разделу 3 преддипломной практики.

Вопрос 4. Краткая характеристика полученных результатов с указанием конкретных достижений.

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

Вопрос 1. Структура и характер связей в коллективе исследуемой организации.

Вопрос 2. Качественный и количественный состав сотрудников исследуемой организации.

Вопрос 3. Межкультурное взаимодействие в исследуемой организации с учетом разнообразия культур коллектива работников объекта исследования.

Вопрос 4. Стиль управления предприятием.

Вопрос 5. Мероприятия и предложения повышения эффективности деятельности работников.

Вопрос 6. Выводы по разделу 1 преддипломной практики.

Вопрос 7. Выводы по разделу 3 преддипломной практики.

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

Вопрос 1. Перечень конкретных задач и план повышения собственной квалификации магистра.

Вопрос 2. Приоритеты собственной научно-исследовательской деятельности магистра в рамках подготовки и выполнения магистерской диссертации.

Вопрос 3. Выводы по разделу 3 преддипломной практики.

Вопрос 4. Краткая характеристика полученных результатов с указанием конкретных достижений.

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

Вопрос 1. Экономические и экономико-математические методы в решении практических или исследовательских задач в торгово-экономической сфере объекта исследования.

Вопрос 2. Экономические и экономико-математические методы в решении практических или исследовательских задач в торгово-организационной сфере объекта исследования.

Вопрос 3. Экономические и экономико-математические методы в решении практических или исследовательских задач в торгово-технологической сфере объекта исследования.

Вопрос 4. Экономические и экономико-математические методы в решении задач в административно-управленческой сфере объекта исследования.

Вопрос 5. Организационный анализ предприятия – объекта исследования.

Вопрос 6. Экономический анализ предприятия – объекта исследования.

Вопрос 7. Анализ финансового состояния предприятия за период исследования на основе финансово-экономических расчетов.

Вопрос 8. Анализ имущественного комплекса предприятия за период исследования на основе финансово-экономических расчетов.

Вопрос 9. Методы маркетинга в решении практических или исследовательских задач в торгово-экономической сфере объекта исследования.

Вопрос 10. Методы маркетинга в решении практических или исследовательских задач в торгово-организационной сфере объекта исследования.

Вопрос 11. Методы маркетинга в решении практических или исследовательских задач в торгово-технологической сфере объекта исследования.

Вопрос 12. Методы маркетинга в решении практических или исследовательских задач в административно-управленческой сфере объекта исследования.

Вопрос 13. Методы менеджмента в решении практических или исследовательских задач в торгово-экономической сфере объекта исследования.

- Вопрос 14. Методы менеджмента в решении практических или исследовательских задач в торгово-организационной сфере объекта исследования.*
- Вопрос 15. Методы менеджмента в решении практических или исследовательских задач в торгово-технологической сфере объекта исследования.*
- Вопрос 16. Методы менеджмента в решении практических или исследовательских задач в административно-управленческой сфере объекта исследования.*
- Вопрос 17. Выводы по разделу 1 преддипломной практики.*
- Вопрос 18. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.*
- Вопрос 19. Выводы по разделу 3 преддипломной практики.*
- Вопрос 20. Краткая характеристика полученных результатов с указанием конкретных достижений.*

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

- Вопрос 1. Краткая характеристика объекта исследования.*
- Вопрос 2. Характеристика объекта исследования: виды деятельности предприятия.*
- Вопрос 3. Характеристика объекта исследования: основные бизнес-процессы.*
- Вопрос 4. Инструментальные, программные средства сбора, обработки и анализа данных стратегического планирования и координации деятельности предприятия.*
- Вопрос 5. Анализ данных стратегического планирования и координации деятельности предприятия.*
- Вопрос 6. Выводы по разделу 1 преддипломной практики.*
- Вопрос 7. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.*

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

- Вопрос 1. Обоснование и оценка приоритетных направлений развития сферы обращения предприятия.*
- Вопрос 2. План научных исследований на объекте исследования.*
- Вопрос 3. Выводы по разделу 1 преддипломной практики.*
- Вопрос 4. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.*

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

- Вопрос 1. Способы или формы командного взаимодействия для решения экономических, финансовых, управленческих задач предприятия.*
- Вопрос 2. Предложения и рекомендации по разработке инновационных методов, средств и технологий в деятельности предприятия.*
- Вопрос 3. Оценка эффективности стратегических управленческих решений.*
- Вопрос 4. Выводы по разделу 1 преддипломной практики.*
- Вопрос 5. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.*

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

- Вопрос 1. Поиск научной информации по тенденциям изменения конъюнктуры рынка.*
- Вопрос 2. Поиск научной информации по степени удовлетворенности потребностей.*
- Вопрос 3. Обработка научной информации с помощью современных информационных технологий и программных средств.*
- Вопрос 4. Обработка научной информации с помощью интеллектуальных информационно-аналитических систем.*
- Вопрос 5. Оценка полученных результатов научных исследований.*
- Вопрос 6. Выводы по разделу 1 преддипломной практики.*

- Вопрос 7. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.*
Вопрос 8. Выводы по разделу 3 преддипломной практики.
Вопрос 9. Краткая характеристика полученных результатов с указанием конкретных достижений.

Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ОПК ОС-6:

- Вопрос 1. Инновации и инновационные технологии в инновационно-предпринимательской деятельности объекта исследования.*
Вопрос 2. Способы разработки и внедрения инновационных решений, нацеленных на оптимальное распределение ресурсов.
Вопрос 3. Способы оценки рисков в инновационно-предпринимательской деятельности.
Вопрос 4. Разработка предложений по улучшению инновационно-предпринимательской деятельности.
Вопрос 5. Разработка предложений и (или) мероприятий по минимизации рисков в инновационно-предпринимательской деятельности.
Вопрос 6. Выводы по разделу 1 преддипломной практики.
Вопрос 7. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.

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

- Вопрос 1. Товарная политика объекта исследования.*
Вопрос 2. Рекламная деятельность объекта исследования.
Вопрос 3. Основные этапы управления бизнес-анализом на объекте исследования.
Вопрос 4. Конъюнктура рынка, на котором функционирует исследуемое предприятие.
Вопрос 5. Бизнес-технологии объекта исследования.
Вопрос 6. Выводы по разделу 1 преддипломной практики.
Вопрос 7. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.

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

- Вопрос 1. Прогнозы изменений исследуемой организации.*
Вопрос 2. Методы анализа внешней среды для разработки и выбора стратегии организационных изменений.
Вопрос 3. Методы анализа внутренней среды для разработки и выбора стратегии организационных изменений.
Вопрос 4. Программа организационных изменений и предложения по стратегическим изменениям объекта исследования.
Вопрос 5. Эффективность программы организационных изменений.
Вопрос 6. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.

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

- Вопрос 1. Система закупок и торгового обслуживания покупателей для осуществления профессиональной деятельности объекта исследования.*
Вопрос 2. Контроль качества товаров, работ, услуг объекта исследования.
Вопрос 3. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.

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

- Вопрос 1. Комплекс маркетинга исследуемой организации.*
Вопрос 2. Политика ценообразования исследуемой организации.

Вопрос 3. Маркетинговая программа объекта исследования и пути ее развития.

Вопрос 4. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.

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

Вопрос 1. Стратегический план маркетинга объекта исследования.

Вопрос 2. Бюджет маркетинговых мероприятий с включением контрольных мероприятий за расходованием средств.

Вопрос 3. Выводы по разделу 1 преддипломной практики.

Вопрос 4. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.

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

Вопрос 1. Анализ рынка, потребителей, товарной структуры, конкурентов объекта исследования.

Вопрос 2. Организация материально-технического обеспечения в исследуемой организации.

Вопрос 3. Контроллинг объекта исследования.

Вопрос 4. Качество и конкурентоспособность реализуемой продукции объекта исследования.

Вопрос 5. Тактическое планирование объекта исследования.

Вопрос 6. Стратегическое планирование объекта исследования.

Вопрос 7. Информационное обеспечение маркетинга на объекте исследования.

Вопрос 8. Выводы по разделу 1 преддипломной практики.

Вопрос 9. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.

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

Вопрос 1. Средства управления маркетинговыми данными на объекте исследования.

Вопрос 2. Средства управления маркетинговыми коммуникациями объекта исследования.

Вопрос 3. Модель информационно-коммуникационной деятельности объекта исследования по формированию спроса и стимулированию сбыта.

Вопрос 4. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.

Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-12:

Вопрос 1. Стратегии организационных изменений объекта исследования.

Вопрос 2. Выбор стратегии организационных изменений в зависимости от основных факторов.

Вопрос 3. Обоснование выбранной стратегии организационных изменений с использованием научных методов.

Вопрос 4. Выводы по разделу 1 преддипломной практики.

Вопрос 5. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.

Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-13:

Вопрос 1. Основные положения системы стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу.

Вопрос 2. Базовые правила оформления научно-методических и учебно-методических материалов, требуемых в реализации программ профессионального обучения.

Вопрос 3. Источники информации необходимые для осуществления научно-методической и учебно-методической деятельности.

Вопрос 4. Выводы по разделу 3 преддипломной практики.

Вопрос 5. Краткая характеристика полученных результатов с указанием конкретных достижений.

Критерии оценивания (оценочное средство - Собеседование)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	<p>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</p> <p>Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично».</p> <p>Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо»</p> <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>

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-1:

- 1.1.1. Разработать прогноз дальнейшего развития сферы бизнеса, дать оценку вероятного возникновения проблемных ситуаций и предполагаемых стратегических изменений.*
- 1.1.2. Осуществить стратегический анализ внешней и внутренней среды предприятия.*
- 1.1.3. Определить виды рисков реализации стратегии предприятия и произвести их оценку.*

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

- 2.1.1. Проанализировать управление проектом в компании, систематизировать и обобщить информацию по управлению проектом на всех этапах его жизненного цикла на предприятии.*
- 2.1.2. Оценить эффективность проекта на предприятии.*

Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции УК-3:

- 1.3.1. Разработать стратегию управления командой сотрудников предприятия.*
- 1.3.2. Разработать коммуникационную схему взаимодействия в команде.*
- 1.3.3. Предложить методику руководства и координации командной работы в компании.*

Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции УК-4:

- 1.4.1. Презентовать результаты научного исследования, в том числе с использованием современных мультимедийных средств коммуникации, подготовить доклад и ответить на вопросы.*
- 1.4.2. Составить краткую аннотацию магистерской диссертации (в пределах 50-60 слов) на иностранном языке.*

Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции УК-5:

1.5.1. Проанализировать структуру и характер связей в коллективе исследуемой организации, в том числе с использованием внутрифирменных документов организации.

1.5.2. Проанализировать качественный и количественный состав сотрудников, уровень межкультурного взаимодействия с учетом разнообразия культур коллектива работников исследуемой организации, используемые стили управления предприятием.

1.5.3. Разработать предложения по повышению эффективности деятельности работников.

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

1.6.1. Сформировать перечень конкретных задач и план повышения собственной квалификации.

1.6.2. Подготовить рефлексию на основе определения и расстановки приоритетов собственной научно-исследовательской деятельности в рамках подготовки и выполнения магистерской диссертации.

Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции ОПК-1:

2.1.1. Применить экономические и экономико-математические методы для решения практических или исследовательских задач, поставленных в магистерской диссертации, в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах.

2.2.2. Использовать методы маркетинга и менеджмента для решения практических или исследовательских задач, поставленных в магистерской диссертации, в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах.

Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции ОПК-2:

2.2.1. Осуществить отбор инструментальных, программных средств сбора, обработки и анализа данных, необходимых для стратегического планирования и координации деятельности предприятия.

2.2.2. Провести анализ данных, необходимых для стратегического планирования и координации деятельности предприятия.

Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции ОПК-3:

3.3.1 Критически резюмировать информацию, полученную в ходе практики, обосновать и оценить приоритетные направления развития сферы обращения предприятия, осуществить разработку предложений по соответствующей теме магистерской диссертации.

3.3.2. Представить разработанный план научных исследований при проведении научных исследований на конкретном предприятии.

Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции ОПК-4:

4.4.1. Предложить способ или форму командного взаимодействия для решения экономических, финансовых, управленческих задач предприятия.

4.4.2. Предложить рекомендации по разработке инновационных методов, средств и технологий в деятельности предприятия, финансово обоснованных стратегических управленческих решений.

4.4.3. Оценить эффективность финансово обоснованных стратегических управленческих решений.

Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции ОПК-5:

5.5.1 Провести поиск научной информации по тенденциям изменения конъюнктуры рынка и степени удовлетворенности потребностей.

5.5.2. Провести обработку научной информации с помощью современных информационных технологий и программных средств, интеллектуальных информационно-аналитических систем.

5.5.3. Проанализировать и оценить полученные результаты научных исследований.

Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции ОПК ОС-6:

6.6.1. Провести исследование инноваций и инновационных технологий в инновационно-предпринимательской деятельности объекта исследования.

6.6.2. Предложить способы разработки и внедрения инновационных решений, нацеленных на оптимальное распределение ресурсов и управление ими в исследуемой компании.

6.6.3. Систематизировать способы оценки рисков в инновационно-предпринимательской деятельности.

6.6.4. Разработать предложения по улучшению инновационно-предпринимательской деятельности и (или) проведению мероприятий минимизации рисков в инновационно-предпринимательской деятельности.

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

7.1.1. Проанализировать товарную политику и рекламную деятельность предприятия.

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

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

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

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

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

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

8.1.3. Разработать комплекс предложений по стратегическим изменениям организации.

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

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

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

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

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

10.1.1. Разработать и предложить комплекс маркетинга для организации.

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

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

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

11.1.1. Разработать и представить стратегический план маркетинга объекта исследования.

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

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

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

12.2.1. 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:

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

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

Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции ПК-12:

14.1.1. Представить результаты анализа деятельности предприятия с помощью расчетов, таблиц и рисунков в соответствии с принятыми нормами оформления научных работ.

Типовые задания (оценочное средство - Отчет) для оценки сформированности компетенции ПК-13:

15.1.2. Осуществить выбор стратегии организационных изменений в зависимости от основных факторов.

15.1.3. Представить обоснование выбранной стратегии организационных изменений с использованием научных методов.

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. Отчет о преддипломной практике должен быть не менее 40 печатных страниц формата А4 (исключая приложения). Количество

приложений не ограничивается. Страницы должны быть пронумерованы. При несоблюдении перечисленных требований оценка за отчёт снижается.

Содержательная часть отчета по практике должна включать в себя:

Введение (УК-1, УК-2, УК-4, УК-6, ОПК-1, ОПК-3, ПК-7). Четкая формулировка целей, задач, объекта, предмета, методов исследования в соответствии с темой магистерской диссертации, а также основные источники информации.

Раздел 1. Краткая характеристика отрасли (сферы деятельности) (УК-1, УК-5, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-4, ОПК-5, ОПК ОС-6, ПК-1, ПК-7, ПК-12).

Бизнес-модель деятельности предприятий в рассматриваемой сфере, история развития сферы деятельности в целом и на отдельных рынках, обобщенные финансово-экономические характеристики деятельности предприятий изучаемой сферы, основные риски и преимущества и недостатки работы в данной сфере. Взаимосвязь и взаимозависимость изучаемой сферы деятельности с другими отраслями сферами, видами бизнеса.

Раздел 2. Предполагаемые методы исследования и план их использования (УК-1, УК-3, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-4, ОПК-5, ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-12).

Перечень методов, предполагаемых к использованию в магистерской диссертации (желательно представить не менее 3 методов). Цель и задачи использования метода. Особенности практического применения метода. Обоснование необходимости его применения в конкретном исследовании. Ожидаемые результаты применения методов исследования. Перечень необходимых данных и источников их получения (данные предприятий, статистических баз, результатов анкетирования).

Обобщенные и обработанные данные из внешних источников (в том числе из статистических баз данных или научной периодики), представленные в форме таблиц или диаграмм с соответствующими комментариями по методике и результатам выполнения расчетов.

Формы для сбора и обработки данных (таблицы, анкеты, электронные таблицы с формулами для расчета или формы, предлагаемые специализированным программным обеспечением), предполагаемых к получению на предприятии.

План реализации выбранных методов с указанием последовательности выполнения действий в ходе преддипломной практики.

Предполагаемые результаты реализации выбранных методов и их значение для проводимого исследования в целом.

Раздел 3. Разработка рекомендаций по совершенствованию деятельности предприятия, оценка их эффективности, направлений использования результатов исследования в реализации программ профессионального обучения (УК-2, УК-4, УК-5, УК-6, ОК-4, ОПК-1, ОПК-5, ОПК ОС-6, ПК-1, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-9, ПК-7, ПК-2, ПК-12, ПК-13).

На основе проведения исследования в соответствии с выбранными в разделе 2 методами разработать и обосновать стратегические направления предлагаемых организационных изменений в сфере маркетинговой деятельности предприятия, сформулировать конкретные мероприятия в форме программы, описать конкретные предлагаемые проекты развития.

Предложить рекомендации по разработке инновационных методов, средств и технологий в деятельности предприятия, связанной с реализацией стратегических направлений организационных изменений, реализацией проектов развития, в том числе по введению информационного и технологического обеспечения, выбору систем закупки и продажи товаров, формированию спроса, стимулированию сбыта, маркетинговым исследованиям.

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.

Оценить эффективность предлагаемых управленческих решений, в том числе с учетом оценки степени риска.

Подготовить краткое изложение результатов исследования для защиты отчета, в том числе на иностранном языке.

Заключение (УК-4, УК-6, ОПК-1, ОПК-5, ПК-13).

Краткая характеристика полученных результатов по всем разделам с указанием конкретных достижений.

Список использованных литературных источников.

Приложения.

Руководитель практики оценивает работу практиканта по составленному им отчету. Письменный отчет о преддипломной практике составляется индивидуально каждым обучающимся и должен отражать его деятельность в период практики и подготовленность к написанию магистерской диссертации. Он должен основываться на аналитических материалах с обязательной оценкой изученных данных, выводами и предложениями по решению выделенных проблем.

Общими требованиями к отчету являются: соответствие заданию, целевая направленность, логичность изложения материала, полнота освещения вопросов, предусмотренных программой практики, доказательность выводов, грамотность оформления. Выполнение задания предполагает приложение необходимых документов или извлечений из них.

Отчет защищается магистрантом в ходе личного собеседования с руководителем практики (т.е. научным руководителем) в установленные сроки. В процессе защиты отчета по преддипломной практике студент должен кратко изложить основные результаты проделанной работы, выводы и рекомендации, структуру и анализ материалов, включаемых в магистерскую диссертацию, оценить их полноту и объем, которые необходимо выполнить для завершения выпускной квалификационной работы. Оценка практики складывается из оценки за письменный отчет (70%) и оценки защиты отчета (30%). Оценка практики (зачет с оценкой) выставляется в ведомость руководителем практики.

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

Вопрос 1. Цели и задачи преддипломной практики.

Вопрос 2. Прогноз развития сферы бизнеса, оценка вероятного возникновения проблемных ситуаций и предполагаемых стратегических изменений.

Вопрос 3. Стратегический анализ внешней и внутренней среды предприятия.

Вопрос 4. Виды рисков реализации стратегии предприятия.

Вопрос 5. Выводы по разделу 1 преддипломной практики.

Вопрос 6. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.

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

Вопрос 1. Цели и задачи преддипломной практики.

Вопрос 2. Управление проектом в компании.

Вопрос 3. Эффективность реализации проекта в компании.

Вопрос 4. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.

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

Вопрос 1. Стратегия управления командой сотрудников предприятия.

Вопрос 2. Коммуникационное взаимодействие в команде предприятия.

Вопрос 3. Методика руководства и координации командной работы в компании.

Вопрос 4. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.

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

Вопрос 1. Результаты научного исследования, в том числе с использованием современных мультимедийных средств коммуникации.

Вопрос 2. Краткая аннотация магистерской диссертации (в пределах 50-60 слов) на иностранном языке.

Вопрос 3. Выводы по разделу 3 преддипломной практики.

Вопрос 4. Краткая характеристика полученных результатов с указанием конкретных достижений.

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

Вопрос 1. Структура и характер связей в коллективе исследуемой организации.

Вопрос 2. Качественный и количественный состав сотрудников исследуемой организации.

Вопрос 3. Межкультурное взаимодействие в исследуемой организации с учетом разнообразия культур коллектива работников объекта исследования.

Вопрос 4. Стиль управления предприятием.

Вопрос 5. Мероприятия и предложения повышения эффективности деятельности работников.

Вопрос 6. Выводы по разделу 1 преддипломной практики.

Вопрос 7. Выводы по разделу 3 преддипломной практики.

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

Вопрос 1. Перечень конкретных задач и план повышения собственной квалификации магистра.

Вопрос 2. Приоритеты собственной научно-исследовательской деятельности магистра в рамках подготовки и выполнения магистерской диссертации.

Вопрос 3. Выводы по разделу 3 преддипломной практики.

Вопрос 4. Краткая характеристика полученных результатов с указанием конкретных достижений.

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

Вопрос 1. Экономические и экономико-математические методы в решении практических или исследовательских задач в торгово-экономической сфере объекта исследования.

Вопрос 2. Экономические и экономико-математические методы в решении практических или исследовательских задач в торгово-организационной сфере объекта исследования.

Вопрос 3. Экономические и экономико-математические методы в решении практических или исследовательских задач в торгово-технологической сфере объекта исследования.

Вопрос 4. Экономические и экономико-математические методы в решении задач в административно-управленческой сфере объекта исследования.

Вопрос 5. Организационный анализ предприятия – объекта исследования.

Вопрос 6. Экономический анализ предприятия – объекта исследования.

Вопрос 7. Анализ финансового состояния предприятия за период исследования на основе финансово-экономических расчетов.

Вопрос 8. Анализ имущественного комплекса предприятия за период исследования на основе финансово-экономических расчетов.

Вопрос 9. Методы маркетинга в решении практических или исследовательских задач в торгово-экономической сфере объекта исследования.

Вопрос 10. Методы маркетинга в решении практических или исследовательских задач в торгово-организационной сфере объекта исследования.

Вопрос 11. Методы маркетинга в решении практических или исследовательских задач в торгово-технологической сфере объекта исследования.

Вопрос 12. Методы маркетинга в решении практических или исследовательских задач в административно-управленческой сфере объекта исследования.

Вопрос 13. Методы менеджмента в решении практических или исследовательских задач в торгово-экономической сфере объекта исследования.

Вопрос 14. Методы менеджмента в решении практических или исследовательских задач в торгово-организационной сфере объекта исследования.

Вопрос 15. Методы менеджмента в решении практических или исследовательских задач в торгово-технологической сфере объекта исследования.

Вопрос 16. Методы менеджмента в решении практических или исследовательских задач в административно-управленческой сфере объекта исследования.

Вопрос 17. Выводы по разделу 1 преддипломной практики.

Вопрос 18. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.

Вопрос 19. Выводы по разделу 3 преддипломной практики.

Вопрос 20. Краткая характеристика полученных результатов с указанием конкретных достижений.

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

Вопрос 1. Краткая характеристика объекта исследования.

Вопрос 2. Характеристика объекта исследования: виды деятельности предприятия.

Вопрос 3. Характеристика объекта исследования: основные бизнес-процессы.

Вопрос 4. Инструментальные, программные средства сбора, обработки и анализа данных стратегического планирования и координации деятельности предприятия.

Вопрос 5. Анализ данных стратегического планирования и координации деятельности предприятия.

Вопрос 6. Выводы по разделу 1 преддипломной практики.

Вопрос 7. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.

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

Вопрос 1. Обоснование и оценка приоритетных направлений развития сферы обращения предприятия.

Вопрос 2. План научных исследований на объекте исследования.

Вопрос 3. Выводы по разделу 1 преддипломной практики.

Вопрос 4. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.

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

Вопрос 1. Способы или формы командного взаимодействия для решения экономических, финансовых, управленческих задач предприятия.

Вопрос 2. Предложения и рекомендации по разработке инновационных методов, средств и технологий в деятельности предприятия.

Вопрос 3. Оценка эффективности стратегических управленческих решений.

Вопрос 4. Выводы по разделу 1 преддипломной практики.

Вопрос 5. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.

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

Вопрос 1. Поиск научной информации по тенденциям изменения конъюнктуры рынка.

Вопрос 2. Поиск научной информации по степени удовлетворенности потребностей.

- Вопрос 3. Обработка научной информации с помощью современных информационных технологий и программных средств.*
- Вопрос 4. Обработка научной информации с помощью интеллектуальных информационно-аналитических систем.*
- Вопрос 5. Оценка полученных результатов научных исследований.*
- Вопрос 6. Выводы по разделу 1 преддипломной практики.*
- Вопрос 7. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.*
- Вопрос 8. Выводы по разделу 3 преддипломной практики.*
- Вопрос 9. Краткая характеристика полученных результатов с указанием конкретных достижений.*

Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ОПК ОС-6:

- Вопрос 1. Инновации и инновационные технологии в инновационно-предпринимательской деятельности объекта исследования.*
- Вопрос 2. Способы разработки и внедрения инновационных решений, нацеленных на оптимальное распределение ресурсов.*
- Вопрос 3. Способы оценки рисков в инновационно-предпринимательской деятельности.*
- Вопрос 4. Разработка предложений по улучшению инновационно-предпринимательской деятельности.*
- Вопрос 5. Разработка предложений и (или) мероприятий по минимизации рисков в инновационно-предпринимательской деятельности.*
- Вопрос 6. Выводы по разделу 1 преддипломной практики.*
- Вопрос 7. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.*

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

- Вопрос 1. Товарная политика объекта исследования.*
- Вопрос 2. Рекламная деятельность объекта исследования.*
- Вопрос 3. Основные этапы управления бизнес-анализом на объекте исследования.*
- Вопрос 4. Конъюнктура рынка, на котором функционирует исследуемое предприятие.*
- Вопрос 5. Бизнес-технологии объекта исследования.*
- Вопрос 6. Выводы по разделу 1 преддипломной практики.*
- Вопрос 7. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.*

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

- Вопрос 1. Прогнозы изменений исследуемой организации.*
- Вопрос 2. Методы анализа внешней среды для разработки и выбора стратегии организационных изменений.*
- Вопрос 3. Методы анализа внутренней среды для разработки и выбора стратегии организационных изменений.*
- Вопрос 4. Программа организационных изменений и предложения по стратегическим изменениям объекта исследования.*
- Вопрос 5. Эффективность программы организационных изменений.*
- Вопрос 6. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.*

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

- Вопрос 1. Система закупок и торгового обслуживания покупателей для осуществления профессиональной деятельности объекта исследования.*
- Вопрос 2. Контроль качества товаров, работ, услуг объекта исследования.*

Вопрос 3. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.

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

Вопрос 1. Комплекс маркетинга исследуемой организации.

Вопрос 2. Политика ценообразования исследуемой организации.

Вопрос 3. Маркетинговая программа объекта исследования и пути ее развития.

Вопрос 4. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.

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

Вопрос 1. Стратегический план маркетинга объекта исследования.

Вопрос 2. Бюджет маркетинговых мероприятий с включением контрольных мероприятий за расходованием средств.

Вопрос 3. Выводы по разделу 1 преддипломной практики.

Вопрос 4. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.

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

Вопрос 1. Анализ рынка, потребителей, товарной структуры, конкурентов объекта исследования.

Вопрос 2. Организация материально-технического обеспечения в исследуемой организации.

Вопрос 3. Контроллинг объекта исследования.

Вопрос 4. Качество и конкурентоспособность реализуемой продукции объекта исследования.

Вопрос 5. Тактическое планирование объекта исследования.

Вопрос 6. Стратегическое планирование объекта исследования.

Вопрос 7. Информационное обеспечение маркетинга на объекте исследования.

Вопрос 8. Выводы по разделу 1 преддипломной практики.

Вопрос 9. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.

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

Вопрос 1. Средства управления маркетинговыми данными на объекте исследования.

Вопрос 2. Средства управления маркетинговыми коммуникациями объекта исследования.

Вопрос 3. Модель информационно-коммуникационной деятельности объекта исследования по формированию спроса и стимулированию сбыта.

Вопрос 4. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.

Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-12:

Вопрос 1. Стратегии организационных изменений объекта исследования.

Вопрос 2. Выбор стратегии организационных изменений в зависимости от основных факторов.

Вопрос 3. Обоснование выбранной стратегии организационных изменений с использованием научных методов.

Вопрос 4. Выводы по разделу 1 преддипломной практики.

Вопрос 5. Выводы по разделу 2 преддипломной практики.

Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-13:

Вопрос 1. Основные положения системы стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу.

Вопрос 2. Базовые правила оформления научно-методических и учебно-методических материалов, требуемых в реализации программ профессионального обучения.

Вопрос 3. Источники информации необходимые для осуществления научно-методической и учебно-методической деятельности.

Вопрос 4. Выводы по разделу 3 преддипломной практики.

Вопрос 5. Краткая характеристика полученных результатов с указанием конкретных достижений.

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»

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

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 ПРАКТИКЕ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКЕ)

студента ____ курса, группы _____

направления **38.04.06** «Торговое дело»

фамилия, имя, отчество

место прохождения практики

Руководители:

от института

(должность, Ф.И.О) _____

Подпись _____

от предприятия

(должность, Ф.И.О) _____

Подпись _____

Нижний Новгород

20__

Приложение Б

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

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ НА ПРЕДДИПЛОМНУЮ ПРАКТИКУ

Студента (студентки) _____ (фамилия, имя, отчество полностью)

Факультет/институт/филиал _____

Форма обучения _____

Направление/специальность _____

Содержание задания на практику (перечень подлежащих рассмотрению вопросов):

Введение (УК-1, УК-2, УК-4, УК-6, ОПК-1, ОПК-3, ПК-7). Четкая формулировка целей, задач, объекта, предмета, методов исследования в соответствии с темой магистерской диссертации, а также основные источники информации.

Раздел 1. Краткая характеристика отрасли (сферы деятельности) (УК-1, УК-5, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-4, ОПК-5, ОПК ОС-6, ПК-1, ПК-7, ПК-12).

Бизнес-модель деятельности предприятий в рассматриваемой сфере, история развития сферы деятельности в целом и на отдельных рынках, обобщенные финансово-экономические характеристики деятельности предприятий изучаемой сферы, основные риски и преимущества и недостатки работы в данной сфере. Взаимосвязь и взаимозависимость изучаемой сферы деятельности с другими отраслями сферами, видами бизнеса.

Раздел 2. Предполагаемые методы исследования и план их использования (УК-1, УК-3, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-4, ОПК-5, ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-12).

Перечень методов, предполагаемых к использованию в магистерской диссертации (желательно представить не менее 3 методов). Цель и задачи использования метода. Особенности практического применения метода. Обоснование необходимости его применения в конкретном исследовании. Ожидаемые результаты применения методов исследования. Перечень необходимых данных и источников их получения (данные предприятий, статистических баз, результатов анкетирования).

Обобщенные и обработанные данные из внешних источников (в том числе из статистических баз данных или научной периодики), представленные в форме таблиц или диаграмм с соответствующими комментариями по методике и результатам выполнения расчетов.

Формы для сбора и обработки данных (таблицы, анкеты, электронные таблицы с формулами для расчета или формы, предлагаемые специализированным программным обеспечением), предполагаемых к получению на предприятии.

План реализации выбранных методов с указанием последовательности выполнения действий в ходе преддипломной практики.

Предполагаемые результаты реализации выбранных методов и их значение для проводимого исследования в целом.

Раздел 3. Разработка рекомендаций по совершенствованию деятельности предприятия, оценка их эффективности, направлений использования результатов исследования в реализации программ профессионального обучения (УК-2, УК-4, УК-5, УК-6, ОК-4, ОПК-1, ОПК-5, ОПК ОС-6, ПК-1, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-9, ПК-7, ПК-2, ПК-12, ПК-13).

На основе проведения исследования в соответствии с выбранными в разделе 2 методами разработать и обосновать стратегические направления предлагаемых организационных изменений в сфере маркетинговой

деятельности предприятия, сформулировать конкретные мероприятия в форме программы, описать конкретные предлагаемые проекты развития.

Предложить рекомендации по разработке инновационных методов, средств и технологий в деятельности предприятия, связанной с реализацией стратегических направлений организационных изменений, реализацией проектов развития, в том числе по введению информационного и технологического обеспечения, выбору систем закупки и продажи товаров, формированию спроса, стимулированию сбыта, маркетинговым исследованиям.

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.

Оценить эффективность предлагаемых управленческих решений, в том числе с учетом оценки степени риска.

Подготовить краткое изложение результатов исследования для защиты отчета, в том числе на иностранном языке.

Заключение (УК-4, УК-6, ОПК-1, ОПК-5, ПК-13).

Краткая характеристика полученных результатов по всем разделам с указанием конкретных достижений.

Список использованных литературных источников.

Приложения.

Дата выдачи задания _____

Руководитель практики от
ННГУ

подпись

И.О. Фамилия

Согласовано:

Руководитель практики от
профильной организации (при
прохождении практики в
профильной организации)

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 (преддипломная)

Срок прохождения практики: с _____ по _____.

Дата (период)	Содержание и планируемые результаты практики (Характеристика выполняемых работ, мероприятия, задания, поручения и пр.)
С _____.____.20__ по _____.____.20__	Краткая характеристика отрасли (сферы деятельности) предприятия
С _____.____.20__ по _____.____.20__	Предполагаемые методы исследования и план их использования
С _____.____.20__ по _____.____.20__	Разработка рекомендаций по совершенствованию деятельности предприятия, оценка их эффективности, направлений использования результатов исследования в реализации программ профессионального обучения

Руководитель практики от ННГУ _____

(Ф.И.О., подпись)

Руководитель практики от Профильной организации _____

(Ф.И.О., подпись)