

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный экономический университет»



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной и
методической работе

/ Шубаева В.Г./

« 06 » 20 19 г.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА (ПРЕДДИПЛОМНАЯ)

Программа практики

Направление подготовки	38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль) программы	Коммерция и электронная торговля
Уровень высшего образования	бакалавриат
Форма обучения	очная

Составитель:

к.э.н., доцент Борщев В.Г.

Санкт-Петербург
2019

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЦЕЛЬ ПРАКТИКИ	3
2. ВИД (ТИП) ПРАКТИКИ, СПОСОБ И ФОРМА ЕЕ ПРОВЕДЕНИЯ	3
3. МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	3
4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ	4
5. ОБЪЕМ, СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ	11
6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	12
7. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИКИ	12
8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ, НЕОБХОДИМОЕ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ	14
9. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	14
10. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ПРАКТИКЕ	15
11. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ	15

1. ЦЕЛЬ ПРАКТИКИ

Целью является закрепление теоретических знаний, полученных обучающимися за время обучения, формирование умений применять их в профессиональной деятельности, а также необходимых профессиональных компетенции, необходимых в профессиональной деятельности по направлению подготовки «Торговое дело».

2. ВИД (ТИП) ПРАКТИКИ, СПОСОБ И ФОРМА ЕЕ ПРОВЕДЕНИЯ

Вид (тип) практики: производственная практика (преддипломная)

Способы проведения практики: стационарная; выездная.

Форма проведения практики: дискретно по видам практик - путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени для проведения каждой практики.

3. МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Практика Б2.П.3 Производственная практика (преддипломная)

Пререквизиты практики:

Профессиональный иностранный язык, Маркетинговые информационные системы и исследования в торговом бизнесе, Основы международной торговли, Организация, технология и проектирование предприятий торговли, Управление продажами, Управление рисками в коммерции, Ассортиментная политика торговых предприятий, Ценообразование и ценовая политика в коммерции, Управление торговым предприятием, Экспертиза и предупреждение фальсификации товаров, Управление цепями поставок в торговле, Управление товарными запасами, Организация закупочной деятельности, Методы оценки эффективности коммерческой деятельности, Интегрированные маркетинговые коммуникации, Техника проведения коммерческих переговоров, Научно-исследовательская деятельность в коммерции, Организация сетевой розничной торговли, Интернет-маркетинг, Управление качеством торгового обслуживания, Управление операционной деятельностью в торговле, Методы и инструменты онлайн торговли, Проектирование каналов дистанционной торговли, Информационное обеспечение оптовой торговли, Информационное обеспечение розничной торговли, Электронные торговые площадки, Бизнес-модели электронной коммерции, Малый бизнес и стартап в коммерции, Конкурентные стратегии предприятий торговли, Категорийный менеджмент и управление частными торговыми марками, Брендинг и мерчандайзинг в розничной торговле, Организация государственных закупок и прокьюремент, Логистика электронной торговли, Логистические инновации в коммерции, Сервисная логистика и клиентоориентированность, Анализ и оценка коммерческих проектов, Бизнес-планирование в коммерции, Управление

лояльностью покупателей на базе маркетинговых платформ, Управление
офлайн и онлайн покупательским опытом в торговле

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ

Программой практики предусмотрено поэтапное формирование и закрепление компетенций, указанных в таблице 4.1.:

Таблица 4.1 – Перечень компетенций

Код компетенции	Наименование компетенции
ПК-1	способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству
ПК-2	способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери
ПК-3	готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка
ПК-4	способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации
ПК-5	способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами
ПК-6	способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение
ПК-7	способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров
ПК-8	готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания
ПК-9	готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации
ПК-10	способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности
ПК-11	способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)

Индикаторы достижения компетенций представлены в таблице 4.2.

Таблица 4.2 – Индикаторы достижения компетенций

Наименование практики	Планируемые результаты освоения	Индикаторы достижения компетенций (профессиональные задачи)
1	2	3
Производственная практика (преддипломная)	<p>способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству (ПК-1);</p> <p>способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери (ПК-2);</p> <p>готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка (ПК-3);</p> <p>способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации (ПК-4);</p> <p>способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами (ПК-5);</p> <p>способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение (ПК-6);</p> <p>способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров (ПК-7);</p> <p>готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания (ПК-8);</p> <p>готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации (ПК-9);</p>	<p>выявление, формирование и удовлетворение потребностей; разработка и внедрение комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций, в том числе с использованием рекламы; организация и эффективное осуществление контроля качества товаров и услуг;</p> <p>организация и осуществление приемки товаров по количеству и качеству, их учета;</p> <p>проведение оценки качества товаров и анализ ее результатов;</p> <p>управление товародвижением, его учет и оптимизация, минимизация потерь товаров, затрат материальных и трудовых ресурсов;</p> <p>проектирование рекламы и осуществление рекламных мероприятий в торгово-технологической деятельности, выбор или разработка средств рекламы товаров для продвижения их на рынке;</p> <p>участие в работе по обеспечению и осуществлению торгово-технологических процессов на предприятии;</p> <p>регулирование процессов хранения товаров, проведение инвентаризации, определение, дифференциация и списание потерь;</p> <p>организация материально-технического снабжения предприятия, технология и организация закупки и продажи (сбыта) товаров;</p> <p>участие в обеспечении товародвижения, его учете, минимизации издержек обращения, в том числе товарных потерь;</p> <p>осуществление маркетинговых мероприятий по товародвижению и по движению товаров;</p> <p>участие в организации и осуществлении торгово-технологических процессов на предприятиях в сфере товарного</p>

Наименование практики	Планируемые результаты освоения	Индикаторы достижения компетенций (профессиональные задачи)
	<p>способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности (ПК-10);</p> <p>способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) (ПК-11)</p>	<p>обращения;</p> <p>организация процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли;</p> <p>осуществление контроля качества и приемки товаров по количеству и качеству;</p> <p>участие в формировании ассортимента и оценке качества товаров;</p> <p>обеспечение сохранности товаров в процессе их товародвижения;</p> <p>регулирование и контроль условий и сроков хранения товаров, проведение инвентаризации, определение и списание потерь;</p> <p>участие в договорной работе, контроль соблюдения условий заключенных договоров;</p> <p>соблюдение основных положений действующего законодательства и требований нормативных документов;</p> <p>оформление и контроль правильности составления технической документации (товаросопроводительных, организационно-распорядительных и иных документов).</p> <p>сбор, хранение, обработка, анализ и оценка информации, необходимой для организации и управления коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и товароведной деятельностью;</p> <p>изучение и прогнозирование спроса с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка;</p> <p>идентификация товаров, выявление и предупреждение их фальсификации;</p> <p>составление документации в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, и (или) товароведной) и проверка правильности ее оформления;</p>

Наименование практики	Планируемые результаты освоения	Индикаторы достижения компетенций (профессиональные задачи)
		<p>соблюдение действующего законодательства и нормативных документов, а также требований, установленных техническими регламентами, стандартами, положениями договоров;</p> <p>выбор деловых партнеров с учетом определенных критериев, проведение деловых переговоров, заключение договоров на взаимовыгодной основе и контроль их выполнения;</p> <p>управление ассортиментом и качеством товаров и услуг;</p> <p>выбор и реализация стратегии ценообразования;</p> <p>организация и планирование материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи (сбыта) товаров;</p> <p>обеспечение необходимого уровня качества торгового обслуживания потребителей;</p> <p>управление товарными запасами и их оптимизация;</p> <p>управление персоналом;</p> <p>анализ и оценка профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) для разработки стратегии организации (предприятия);</p> <p>организация и осуществление профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, логистической, рекламной, и (или) товароведной)</p> <p>организация, проведение маркетинговых исследований и оценка их эффективности;</p> <p>проведение научных исследований по отдельным разделам тем (этапам, заданиям) в соответствии с утвержденными методиками;</p> <p>участие в разработке инновационных методов, средств и технологий осуществления профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или</p>

Наименование практики	Планируемые результаты освоения	Индикаторы достижения компетенций (профессиональные задачи)
		товароведной).

Планируемые результаты обучения при прохождении практики, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представлены в таблице 4.3.

Таблица 4.3 – Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код и наименование компетенции выпускника	Планируемые результаты обучения/индикаторы достижения компетенций (показатели освоения компетенции)
1	3
ПК-1 способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству	Владеть: методами оценки конкурентоспособности товаров; навыками формирования и анализа ассортимента В1(І) (ПК-1) ; Владеть: навыками применения методов и приборов оценки качества товаров и диагностики дефектов; осуществления входного и текущего контроля качества товаров В1(ІІ) (ПК-1) ; Владеть: навыками анализа товарного портфеля компании и отдельных ассортиментных групп, формирования стратегии управления частной торговой маркой предприятия розничной торговли В2 (ПК-1) ; Владеть: навыками разработки и оценки эффективности мерчендайзинга и портфеля брендов компании, для решения практических задач в розничной торговле В2 (ПК-1) .
ПК-2 способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	Владеть: навыками использования внутренней и внешней информации для организации торгово-технологических процессов и их управления; методами определения потребности в технологическом оборудовании, торговых и складских площадей, численности персонала В1 (ПК-2) ; Владеть: навыками управления торгово-технологическими процессами в цепях поставок В2(І) (ПК-2) ; Владеть: навыками определения и сокращения затрат на управление товарными запасами В2(ІІ) (ПК-2) ; Владеть: навыками управления торгово-технологическими процессами на коммерческом предприятии В3(І) (ПК-2) ; Владеть: методиками планирования и регулирования торгово-технологических процессов в сетевой розничной торговле В3(ІІ) (ПК-2) ; Владеть: навыками работы и применения информационных технологий в управлении торгово-технологическими процессами на предприятиях оптовой торговли В3(ІІІ) (ПК-2) ; Владеть: навыками работы и применения информационных технологий в управлении торгово-технологическими процессами на предприятиях розничной торговли В3(ІІІ) (ПК-2) .
ПК-3 готовностью к	Владеть: навыками организации работы с экономической информацией, необходимой для профессиональной деятельности; методами анализа

Код и наименование компетенции выпускника	Планируемые результаты обучения/индикаторы достижения компетенций (показатели освоения компетенции)
1	3
выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	маркетинговой информации с целью изучения конъюнктуры товарного рынка и прогнозирования потребительского спроса В1 (ПК-3); Владеть: методами формирования интегрированных маркетинговых коммуникаций, современными технологиями и инструментарием межличностных взаимодействий с потребителями В2 (ПК-3); Владеть: приемами поиска источников маркетинговой информации для обеспечения деятельности торговых и коммерческих предприятий; методами анализа поведения потребителей и конъюнктуры товарного рынка с целью формирования и управления спросом на основе знания о поведении экономических субъектов В3(П) (ПК-3); Владеть: навыками разработки элементов программ лояльности клиентов и оценки их эффективности В3(П) (ПК-3); Владеть: навыками разработки и анализа карт пути покупателей В3(П) (ПК-3).
ПК-4 способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации	Владеть: навыками применения средств идентификации товаров для выявления и предупреждения их фальсификации В1 (ПК-4); Владеть: навыками идентификации товаров для таможенных целей В2 (ПК-4).
ПК-5 способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами	Владеть: технологиями совершенствования системы управления персоналом коммерческих предприятий В1 (ПК-5); Владеть: навыками решения профессиональных задач в области обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания на основе управления персоналом организации В2 (ПК-5); Владеть: навыками решения профессиональных задач в области организации и управления операциями торгового процесса и торгового обслуживания на основе управления персоналом организации В2 (ПК-5); Владеть: приемами организационно-управленческой работы с малыми коллективами; методами управления продажами на коммерческих предприятиях В3 (ПК-5).
ПК-6 способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	Владеть: навыками заполнения типовых форм договоров, навыками построения деловой беседы и обсуждения условий сделки В1(П) (ПК-6); Владеть: навыками создания на иностранном языке грамотных и логически непротиворечивых письменных и устных текстов профессионального характера В1(П) (ПК-6); Владеть: навыками использования современных электронных торговых площадок В2(П) (ПК-6); Владеть: навыками использования систем электронной коммерции В2(П) (ПК-6); Владеть: навыками формирования комплекта документов, контролировать их составление для таможенных целей по внешнеторговому договору В2(П) (ПК-6); Владеть: навыками составления внешнеторговых контрактов В3(П) (ПК-6); Владеть: алгоритмами и процедурами проведения коммерческих переговоров с деловыми партнерами; техникой проведения коммерческих переговоров В3(П) (ПК-6).
ПК-7 способностью организовывать и планировать материально-техническое	Владеть: навыками определения состава показателей, характеризующих материально-техническое снабжение, закупки и продажи на зарубежных рынках В1(П) (ПК-7); Владеть: способностью определять этапы планирования цепей поставок в торговле В1(П) (ПК-7); Владеть: навыками выявления возможностей снижения общих затрат предприятия за счет снижения стоимости закупок при сохранении надежности

Код и наименование компетенции выпускника	Планируемые результаты обучения/индикаторы достижения компетенций (показатели освоения компетенции)
1	3
обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	<p>функционирования предприятия V1(III) (ПК-7); Владеть: навыками проектирования деятельности коммерческой организации по материально-техническому обеспечению, закупке и продажам товаров посредством онлайн торговли V1(IV) (ПК-7); Владеть: навыками проектирования каналов дистанционной торговли V1(IV) (ПК-7); Владеть: навыками расчета показателей эффективности закупок и продаж на зарубежных рынках V2(I) (ПК-7); Владеть: навыками организации снабженческо-сбытовой деятельности, формирования бюджетов закупок и продаж в сетевой розничной торговле V2(II) (ПК-7); Владеть: приемами решения задач в области управления продажами на коммерческих предприятиях V2(III) (ПК-7). Владеть: навыками проведения процедур по осуществлению закупок для нужд государства V3 (ПК-7); Владеть: навыками применения инновационных методов, средств и технологий в области логистики электронной торговли V3 (ПК-7).</p>
ПК-8 готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	<p>Владеть: методами анализа и формирования товарного предложения, организации и управления торговым обслуживанием V1 (ПК-8); Владеть: навыками обеспечения необходимого уровня качества торгового процесса и торгового обслуживания V2 (ПК-8).</p>
ПК-9 готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	<p>Владеть: методами ценообразования; навыками формирования стратегии ценообразования предприятия, разработки ценовой политики предприятия V1(I) (ПК-9); Владеть: навыками разработки стратегий малых организаций и стратегии выхода на рынок V1(II) (ПК-9); Владеть: навыками разработки конкурентных стратегий предприятий торговли V1(III) (ПК-9); Владеть: навыками управления рисками, сопровождающими разработку и реализацию стратегии организации V2(I) (ПК-9); Владеть: навыками представления коммерческой деятельности предприятия в виде взаимосвязанных функций V2(II) (ПК-9); Владеть: навыками обоснования инвестиционной стратегии коммерческих предприятий V3 (ПК-9); Владеть: навыками разработки бизнес-планов с целью обоснования стратегического направления развития коммерческой организации V3 (ПК-9).</p>
ПК-10 способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности	<p>Владеть: методами оценки затрат и рисков проведения научных, в том числе маркетинговых исследований в профессиональной коммерческой деятельности с учетом отраслевых особенностей; навыками планирования и организации проведения исследований в профессиональной коммерческой деятельности, интерпретации их результатов; инструментами научных, в том числе маркетинговых исследований V1 (ПК-10); Владеть: методами диагностики проблем в профессиональной деятельности; принципами и процедурами проведения научных исследований в торговле и коммерции; навыками обоснования их целевой направленности, оценки затрат и рисков проведения научных исследований в профессиональной деятельности с учетом отраслевых особенностей торговой и коммерческой деятельности V2 (ПК-10).</p>
ПК-11 способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и	<p>Владеть: навыками анализа и оценки причинно-следственных связей в профессиональной деятельности V1 (ПК-11); Владеть: навыками обоснования целесообразности применения инновационных методов, средств и технологий при создании организаций сферы малого бизнеса и стартапов V2 (ПК-11); Владеть: навыками разработки конкурентных стратегий, учитывающих внедрение инновационных методов, средств и технологий в деятельность</p>

Код и наименование компетенции выпускника	Планируемые результаты обучения/индикаторы достижения компетенций (показатели освоения компетенции)
1	3
технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	<p>предприятий торговли В2 (ПК-11); Владеть: навыками анализа товарного ассортимента и оптимизации портфеля брендов компании с использованием инновационных маркетинговых технологий В3(И) (ПК-11); Владеть: навыками оценки и разработки стандартов мерчендайзинга и оптимизации портфеля брендов компании с использованием инновационных маркетинговых технологий В3(И) (ПК-11); Владеть: навыками применения инновационных методов, средств и технологий в области логистической деятельности В3(П) (ПК-11); Владеть: методами и средствами инновационного развития сервисной логистики в торговом деле В3(П) (ПК-11); Владеть: навыками оценки эффективности инноваций в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной) В3(П) (ПК-11); Владеть: навыками обоснования инновационной стратегии в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной) В3(П) (ПК-11).</p>

5. ОБЪЕМ, СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

Трудоемкость практики составляет 3 зачетные единицы, 108 часов.

Форма промежуточной аттестации: дифференцированный зачет (зачет с оценкой) - 8 семестр.

Распределение фонда времени по разделам (этапам) практики представлено в таблице 5.1.

Таблица 5.1 – Распределение фонда времени по разделам (этапам) практики

№ п/п	Разделы (этапы) практики	Содержание практики	трудоемкость (в часах)
1.	Подготовительный этап	Ознакомительные лекции (4), установочное и организационное собрание (2); прохождение инструктажа по технике безопасности, определение базы практики, определение проблематики и «фронта работ», получение индивидуального задания, оформление документов (4)	10
2.	Основной этап	Сбор, обработка, систематизация и анализ фактического и теоретического материала согласно индивидуальному заданию, подготовка отчета по практике (86)	86
3.	Заключительный этап	Редактирование и окончательное оформление отчета, личного листка и индивидуального задания, защита отчета (12)	12

Индивидуальное задание для прохождения практики

Перечень заданий для обучающегося, проходящего практику, определяется руководителем практики от кафедры. В случае прохождения практики в профильной организации перечень заданий согласовывается с руководителем практики от профильной организации. Выбор конкретных заданий зависит от специфики деятельности организации – базы практики.

Типовое индивидуальное задание для прохождения практики:

Разработка и описание мероприятий по совершенствованию организации (и/или управления) процессов в области коммерческой деятельности конкретного предприятия на рассматриваемом рынке товаров и услуг.

Обоснование экономической эффективности реализации предлагаемых мероприятий по совершенствованию коммерческой деятельности конкретного предприятия

6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В ходе проведения практики используются следующие технологии:

1. Мультимедийные технологии, которые применяются при проведении организационного собрания и во время защиты студентами отчетов по практике.
2. Дистанционная форма консультаций с руководителем практики во время прохождения конкретных этапов производственной практики и подготовки отчета.
3. Компьютерные технологии и программные продукты, необходимые для систематизации и обработки данных, разработки системных моделей, проведения, требуемых программой практики расчетов, подготовки отчетов и пр.
4. Личностно-ориентированные обучающие технологии (выстраивание для практиканта индивидуальной образовательной траектории на практике с учетом его научных интересов и профессиональных предпочтений; определение обучающимся индивидуальных путей профессионального развития).

7. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИКИ

Перечень учебной литературы, необходимых для проведения практики, указан в таблице 7.1.

Таблица 7.1 – Учебно-методическое обеспечение

Библиографическое описание издания (автор,	Основная/	Книгообеспеченность
--	-----------	---------------------

заглавие, вид, место и год издания, кол. стр.)	дополнительная литература	Кол-во. экз. в библиот. СПбГЭУ	Электронные ресурсы
Толпегина О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для академического бакалавриата / О. А. Толпегина, Н. А. Толпегина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 364 с. — (Бакалавр. Академический курс).	Осн	-	ЭБС Юрайт
Толпегина О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности в 2 ч. Часть 2 : учебник и практикум для академического бакалавриата / О. А. Толпегина, Н. А. Толпегина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 182 с. — (Бакалавр. Академический курс).	Осн	-	ЭБС Юрайт
Колышкин А.В. Экономика предприятия : Учебник и практикум / Колышкин А.В. - под ред., Смирнов С.А. - под ред. — Электрон. дан. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 498с. — (Бакалавр. Академический курс).	Осн	-	ЭБС Юрайт
Дорман В. Н. Коммерческая деятельность : Учебное пособие / Дорман В. Н. ; под науч. ред. Кельчевской Н.Р. — Электрон. дан. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 134 с. — (Университеты России)	Доп	-	ЭБС Юрайт
Дорман В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат : учебное пособие для академического бакалавриата / В. Н. Дорман ; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 108 с. — (Серия : Университеты России).	Доп	-	ЭБС Юрайт

При проведении практики используются следующие информационные технологии. Перечень представлен в таблицах 7.2. – 7.4.

Таблица 7.2 – Перечень программного обеспечения (ПО)

№ п/п	Наименование ПО
1	Microsoft Windows Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г
2	Microsoft Office Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г)
3	7-Zip (freeware)

Таблица 7.3 – Перечень современных профессиональных баз данных (СПБД)

№	Наименование СПБД
1	Электронная библиотека Grebennikon.ru – www.grebennikon.ru
2	Научная электронная библиотека eLIBRARY – www.elibrary.ru
3	Научная электронная библиотека КиберЛеника – www.cyberleninka.ru
4	База данных ПОЛПРЕД Справочники – www.polpred.com
5	База данных OECD Books, Papers & Statistics на платформе OECD iLibrary – www.oecd-ilibrary.org

Таблица 7.4 – Перечень информационных справочных систем (ИСС)

№	Наименование ИСС
1	Справочная правовая система КонсультантПлюс (инсталлированный ресурс)

	СПбГЭУ или www.consultant.ru)
2	Справочная правовая система «ГАРАНТ» (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.garant.ru)
3	Информационно-справочная система «Кодекс» (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.kodeks.ru)
4	Электронная библиотечная система BOOK.ru - www.book.ru
5	Электронная библиотечная система ЭБС ЮРАЙТ – www.urait.ru
6	Электронно-библиотечная система ЗНАНИУМ (ZNANIUM) – www.znanium.com
7	Электронная библиотека СПбГЭУ – opac.unecon.ru

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ, НЕОБХОДИМОЕ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Для реализации данной практики имеются специальные помещения для проведения занятий групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.

Материально-техническая база, необходимая для проведения практики:

- Мультимедийные классы, оснащенные оборудованием для воспроизведения аудио- и видеоматериалов в аналоговых и цифровых форматах.
- Учебные аудитории для проведения групповых и индивидуальных консультаций, оборудованные учебной мебелью.
- Учебные аудитории для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации.
- Учебные аудитории для самостоятельной работы, оборудованные учебной мебелью и компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду.
- Общая библиотека.
- Компьютерный класс.

При прохождении практики в профильной организации обучающимся предоставляется возможность пользоваться лабораториями, кабинетами, библиотекой, технической, экономической и другой документацией в подразделениях организации, необходимыми для успешного освоения обучающимися программы практики и выполнения ими индивидуальных заданий.

9. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости осуществляется на основе адаптированной программы практики с использованием специальных методов обучения и дидактических

материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

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

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях.

10. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ПРАКТИКЕ

Фонд оценочных средств для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по практике оформляется отдельным документом и является приложением к программе практики.

11. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ

Формы и бланки отчетности устанавливаются ЛНА СПбГЭУ.