

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



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной и  
методической работе

/ Шубаева В.Г./

«23» августа 2020 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 Борщёв В.Г.

Санкт-Петербург  
2020

---

## 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	<b>Владеть:</b> методами оценки конкурентоспособности товаров; навыками формирования и анализа ассортимента <b>В1(І) (ПК-1)</b> ; <b>Владеть:</b> навыками применения методов и приборов оценки качества товаров и диагностики дефектов; осуществления входного и текущего контроля качества товаров <b>В1(ІІ) (ПК-1)</b> ; <b>Владеть:</b> навыками анализа товарного портфеля компании и отдельных ассортиментных групп, формирования стратегии управления частной торговой маркой предприятия розничной торговли <b>В2 (ПК-1)</b> ; <b>Владеть:</b> навыками разработки и оценки эффективности мерчендайзинга и портфеля брендов компании, для решения практических задач в розничной торговле <b>В2 (ПК-1)</b> .
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	<b>Владеть:</b> 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 <b>В1 (ПК-2)</b> ; <b>Владеть:</b> навыками управления торгово-технологическими процессами в цепях поставок <b>В2(І) (ПК-2)</b> ; <b>Владеть:</b> навыками определения и сокращения затрат на управление товарными запасами <b>В2(ІІ) (ПК-2)</b> ; <b>Владеть:</b> навыками управления торгово-технологическими процессами на коммерческом предприятии <b>В3(І) (ПК-2)</b> ; <b>Владеть:</b> методиками планирования и регулирования торгово-технологических процессов в сетевой розничной торговле <b>В3(ІІ) (ПК-2)</b> ; <b>Владеть:</b> навыками работы и применения информационных технологий в управлении торгово-технологическими процессами на предприятиях оптовой торговли <b>В3(ІІІ) (ПК-2)</b> ; <b>Владеть:</b> навыками работы и применения информационных технологий в управлении торгово-технологическими процессами на предприятиях розничной торговли <b>В3(ІІІ) (ПК-2)</b> .
ПК-3 готовностью к	<b>Владеть:</b> 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 <b>В1 (ПК-3);</b> <b>Владеть:</b> методами формирования интегрированных маркетинговых коммуникаций, современными технологиями и инструментарием межличностных взаимодействий с потребителями <b>В2 (ПК-3);</b> <b>Владеть:</b> 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 <b>В3(И) (ПК-3);</b> <b>Владеть:</b> навыками разработки элементов программ лояльности клиентов и оценки их эффективности <b>В3(И) (ПК-3);</b> <b>Владеть:</b> навыками разработки и анализа карт пути покупателей <b>В3(И) (ПК-3).</b>
ПК-4 способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации	<b>Владеть:</b> навыками применения средств идентификации товаров для выявления и предупреждения их фальсификации <b>В1 (ПК-4);</b> <b>Владеть:</b> навыками идентификации товаров для таможенных целей <b>В2 (ПК-4).</b>
ПК-5 способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами	<b>Владеть:</b> технологиями совершенствования системы управления персоналом коммерческих предприятий <b>В1 (ПК-5);</b> <b>Владеть:</b> навыками решения профессиональных задач в области обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания на основе управления персоналом организации <b>В2 (ПК-5);</b> <b>Владеть:</b> навыками решения профессиональных задач в области организации и управления операциями торгового процесса и торгового обслуживания на основе управления персоналом организации <b>В2 (ПК-5);</b> <b>Владеть:</b> приемами организационно-управленческой работы с малыми коллективами; методами управления продажами на коммерческих предприятиях <b>В3 (ПК-5).</b>
ПК-6 способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	<b>Владеть:</b> навыками заполнения типовых форм договоров, навыками построения деловой беседы и обсуждения условий сделки <b>В1(И) (ПК-6);</b> <b>Владеть:</b> навыками создания на иностранном языке грамотных и логически непротиворечивых письменных и устных текстов профессионального характера <b>В1(И) (ПК-6);</b> <b>Владеть:</b> навыками использования современных электронных торговых площадок <b>В2(И) (ПК-6);</b> <b>Владеть:</b> навыками использования систем электронной коммерции <b>В2(И) (ПК-6);</b> <b>Владеть:</b> навыками формирования комплекта документов, контролировать их составление для таможенных целей по внешнеторговому договору <b>В2(И) (ПК-6);</b> <b>Владеть:</b> навыками составления внешнеторговых контрактов <b>В3(И) (ПК-6);</b> <b>Владеть:</b> алгоритмами и процедурами проведения коммерческих переговоров с деловыми партнерами; техникой проведения коммерческих переговоров <b>В3(И) (ПК-6).</b>
ПК-7 способностью организовывать и планировать материально-техническое	<b>Владеть:</b> навыками определения состава показателей, характеризующих материально-техническое снабжение, закупки и продажи на зарубежных рынках <b>В1(И) (ПК-7);</b> <b>Владеть:</b> способностью определять этапы планирования цепей поставок в торговле <b>В1(И) (ПК-7);</b> <b>Владеть:</b> 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 <b>V1(III) (ПК-7);</b>  <b>Владеть:</b> навыками проектирования деятельности коммерческой организации по материально-техническому обеспечению, закупке и продажам товаров посредством онлайн торговли <b>V1(IV) (ПК-7);</b>  <b>Владеть:</b> навыками проектирования каналов дистанционной торговли <b>V1(IV) (ПК-7);</b>  <b>Владеть:</b> навыками расчета показателей эффективности закупок и продаж на зарубежных рынках <b>V2(I) (ПК-7);</b>  <b>Владеть:</b> навыками организации снабженческо-сбытовой деятельности, формирования бюджетов закупок и продаж в сетевой розничной торговле <b>V2(II) (ПК-7);</b>  <b>Владеть:</b> приемами решения задач в области управления продажами на коммерческих предприятиях <b>V2(III) (ПК-7).</b>  <b>Владеть:</b> навыками проведения процедур по осуществлению закупок для нужд государства <b>V3 (ПК-7);</b>  <b>Владеть:</b> навыками применения инновационных методов, средств и технологий в области логистики электронной торговли <b>V3 (ПК-7).</b></p>
ПК-8 готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	<p><b>Владеть:</b> методами анализа и формирования товарного предложения, организации и управления торговым обслуживанием <b>V1 (ПК-8);</b>  <b>Владеть:</b> навыками обеспечения необходимого уровня качества торгового процесса и торгового обслуживания <b>V2 (ПК-8).</b></p>
ПК-9 готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	<p><b>Владеть:</b> методами ценообразования; навыками формирования стратегии ценообразования предприятия, разработки ценовой политики предприятия <b>V1(I) (ПК-9);</b>  <b>Владеть:</b> навыками разработки стратегий малых организаций и стратегии выхода на рынок <b>V1(II) (ПК-9);</b>  <b>Владеть:</b> навыками разработки конкурентных стратегий предприятий торговли <b>V1(III) (ПК-9);</b>  <b>Владеть:</b> навыками управления рисками, сопровождающими разработку и реализацию стратегии организации <b>V2(I) (ПК-9);</b>  <b>Владеть:</b> навыками представления коммерческой деятельности предприятия в виде взаимосвязанных функций <b>V2(II) (ПК-9);</b>  <b>Владеть:</b> навыками обоснования инвестиционной стратегии коммерческих предприятий <b>V3 (ПК-9);</b>  <b>Владеть:</b> навыками разработки бизнес-планов с целью обоснования стратегического направления развития коммерческой организации <b>V3 (ПК-9).</b></p>
ПК-10 способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности	<p><b>Владеть:</b> 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 <b>V1 (ПК-10);</b>  <b>Владеть:</b> 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 <b>V2 (ПК-10).</b></p>
ПК-11 способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и	<p><b>Владеть:</b> навыками анализа и оценки причинно-следственных связей в профессиональной деятельности <b>V1 (ПК-11);</b>  <b>Владеть:</b> навыками обоснования целесообразности применения инновационных методов, средств и технологий при создании организаций сферы малого бизнеса и стартапов <b>V2 (ПК-11);</b>  <b>Владеть:</b> 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 <b>В2 (ПК-11);</b>  <b>Владеть:</b> навыками анализа товарного ассортимента и оптимизации портфеля брендов компании с использованием инновационных маркетинговых технологий <b>В3(И) (ПК-11);</b>  <b>Владеть:</b> навыками оценки и разработки стандартов мерчендайзинга и оптимизации портфеля брендов компании с использованием инновационных маркетинговых технологий <b>В3(И) (ПК-11);</b>  <b>Владеть:</b> навыками применения инновационных методов, средств и технологий в области логистической деятельности <b>В3(П) (ПК-11);</b>  <b>Владеть:</b> методами и средствами инновационного развития сервисной логистики в торговом деле <b>В3(П) (ПК-11);</b>  <b>Владеть:</b> навыками оценки эффективности инноваций в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной) <b>В3(П) (ПК-11);</b>  <b>Владеть:</b> навыками обоснования инновационной стратегии в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной) <b>В3(П) (ПК-11).</b></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	-	<a href="#">ЭБС Юрайт</a>
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	-	<a href="#">ЭБС Юрайт</a>
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	-	<a href="#">ЭБС Юрайт</a>
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	-	<a href="#">ЭБС Юрайт</a>
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	-	<a href="#">ЭБС Юрайт</a>

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 – <a href="http://www.grebennikon.ru">www.grebennikon.ru</a>
2	Научная электронная библиотека eLIBRARY – <a href="http://www.elibrary.ru">www.elibrary.ru</a>
3	Научная электронная библиотека КиберЛеника – <a href="http://www.cyberleninka.ru">www.cyberleninka.ru</a>
4	База данных ПОЛПРЕД Справочники – <a href="http://www.polpred.com">www.polpred.com</a>
5	База данных OECD Books, Papers & Statistics на платформе OECD iLibrary – <a href="http://www.oecd-ilibrary.org">www.oecd-ilibrary.org</a>

Таблица 7.4 – Перечень информационных справочных систем (ИСС)

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

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

## **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.