

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



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной и
методической работе

[Signature] /Шубаева В.Г./

«*10*» *июня* 20 *18* г.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА (ПРЕДДИПЛОМНАЯ)

Программа практики

Направление подготовки	38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль) программы	Международная торговля и коммерческая деятельность
Уровень образования	высшего бакалавриат
Форма обучения	очная

Составитель:

[Signature] / к.э.н., доцент Борщёв В.Г.

Санкт-Петербург
2018

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.....	9
6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	10
7. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИКИ	10
8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ, НЕОБХОДИМОЕ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ	12
9. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	12
10. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ПРАКТИКЕ	13
11. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ.....	13

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 практика)

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: Управление операционной деятельностью в торговле, Управление коммерческим предприятием, Управление продажами, Организация и техника внешнеторговых операций, Документирование торговых операций, Контракты и внешнеторговая документация, Организация партнерских отношений в коммерции, Техника проведения коммерческих переговоров, Правовое регулирование профессиональной деятельности, Организация, технология и проектирование предприятий, Организация коммерческой деятельности производственных предприятий, Основы таможенного дела, Организация закупочной деятельности на коммерческом предприятии, Информационное обеспечение закупок, снабжения и сбыта, Организация торгово-посреднической деятельности, Электронная коммерция, Организация коммерческой деятельности в условиях глобализации рынка услуг, Коммерческая политика предприятий, Управление товарными запасами, Антикризисное управление коммерческими организациями, Реинжиниринг бизнес-процессов в коммерции, Информационные технологии в профессиональной деятельности, Бизнес-процессы в коммерции, Технологии и экономика инновационной деятельности, Коммерциализация и трансфер инноваций на международных товарных рынках, Международная торговля объектами интеллектуальной собственности, Математические методы и модели в коммерческой деятельности, Структурный анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности, Финансы, денежное обращение и кредит, Риски в коммерческой деятельности, Стратегическое планирование коммерческой деятельности, Системный анализ в коммерческой деятельности, Методы анализа коммерческой деятельности, Экономическая оценка инвестиций в

коммерческие проекты, Бизнес-планирование в коммерции, Деловые стратегии развития коммерческой организации, Управление конкурентоспособностью бизнеса на международных товарных рынках, Основы научных исследований, Управление затратами в коммерческой деятельности, Ценообразование в коммерции.

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-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)	способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами (ПК-5); способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение (ПК-6);	сбор, хранение, обработка, анализ и оценка информации, необходимой для организации и управления коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и товароведной деятельностью; изучение и прогнозирование спроса с учетом требований

Наименование практики	Планируемые результаты освоения	Индикаторы достижения компетенций (профессиональные задачи)
	<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>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>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> <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>

Наименование практики	Планируемые результаты освоения	Индикаторы достижения компетенций (профессиональные задачи)
		<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 товароведной).</p>

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
<p>ПК-5 способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами</p>	<p>Владеть: навыками управления персоналом на коммерческих предприятиях; методами оценки и планирования развития трудового потенциала коммерческого предприятия <i>B1 (ПК-5)</i>;</p> <p>Владеть: технологиями совершенствования системы управления персоналом коммерческих предприятий <i>B2 (ПК-5)</i>;</p> <p>Владеть: приемами организационно-управленческой работы с малыми коллективами; процедурами и техникой нормирования труда на коммерческих предприятиях <i>B3 (ПК-5)</i>;</p>
<p>ПК-6 способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение</p>	<p>Владеть: навыками создания на иностранном языке грамотных и логически непротиворечивых письменных и устных текстов профессионального характера <i>B1(I) (ПК-6)</i>;</p> <p>Владеть: навыками составления и экспертизы коммерческих договоров <i>B1(II) (ПК-6)</i>;</p> <p>Владеть: навыками составления внешнеторговых контрактов <i>B1(II) (ПК-6)</i>;</p> <p>Владеть: навыками принятия решений по выбору коммерческими предприятиями деловых партнеров; приемами снижения рисков заключения коммерческих сделок на преддоговорном этапе взаимодействий с потенциальным деловым партнером <i>B2 (ПК-6)</i>;</p> <p>Владеть: алгоритмами и процедурами проведения коммерческих переговоров с деловыми</p>

Код и наименование компетенции выпускника	Планируемые результаты обучения/индикаторы достижения компетенций (показатели освоения компетенции)
1	3
	<p>партнерами; техникой проведения международных коммерческих переговоров <i>B2 (ПК-6)</i>;</p> <p>Владеть: навыками оценки и анализа результатов договорных отношений с деловыми партнерами <i>B3 (ПК-6)</i>;</p>
<p>ПК-7 способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров</p>	<p>Владеть: правилами организации работы отделов внешнеэкономической деятельности <i>B1 (ПК-7)</i>;</p> <p>Владеть: приемами структурного анализа и проектирования снабженческо-сбытовой деятельности <i>B2(I) (ПК-7)</i>;</p> <p>Владеть: методами управления операционной деятельностью в снабжении и сбыте (закупках и продажах) и навыками комплексной обработки информации об ее осуществлении на основе специализированного программного обеспечения <i>B2(II) (ПК-7)</i>;</p> <p>Владеть: навыками организации закупок и продаж; алгоритмами стратегического планирования снабженческо-сбытовой деятельности, планирования закупок и продаж; навыками бюджетирования закупок и продаж, и аналитической работы с системой ключевых показателей этих функциональных областей коммерческой деятельности; <i>B2(III) (ПК-7)</i>;</p> <p>Владеть: навыками выявления возможностей снижения общих затрат предприятия за счет снижения стоимости закупок при сохранении надежности функционирования предприятия <i>B2(IV) (ПК-7)</i>;</p> <p>Владеть: техникой закупок и продаж с привлечением торговых посредников на предприятиях, алгоритмами их планирования, бюджетирования и исследования <i>B3(I) (ПК-7)</i>;</p> <p>Владеть: навыками использования информационных технологий для принятия решений при осуществлении материально-технического снабжения и сбыта (закупок и продаж) <i>B3(II) (ПК-7)</i>;</p> <p>Владеть: методами принятия решений при осуществлении материально-технического снабжения и сбыта (закупок и продаж) <i>B3(II) (ПК-7)</i>;</p> <p>Владеть: правилами организации и регулирования работы отделов материально-технического снабжения (закупок и продаж) <i>B3(III) (ПК-7)</i>;</p>
<p>ПК-8 готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания</p>	<p>Владеть: методами анализа и формирования товарного предложения, организации и управления торговым обслуживанием <i>B1 (ПК-8)</i>;</p> <p>Владеть: навыками совершенствования торгового обслуживания в условиях ресурсных ограничений <i>B2 (ПК-8)</i>;</p> <p>Владеть: навыками повышения качества торгового обслуживания в рамках антикризисного управления коммерческой организацией <i>B3 (ПК-8)</i>;</p> <p>Владеть: навыками формирования и анализа системы ключевых показателей эффективности торгового обслуживания <i>B3 (ПК-8)</i>;</p>
<p>ПК-9 готовностью анализировать,</p>	<p>Владеть: навыкам работы с нормативными правовыми актами, статистическим и фактическим материалом, отражающим финансовые процессы и процессы денежно-кредитной политики <i>B1(I) (ПК-9)</i>;</p>

Код и наименование компетенции выпускника	Планируемые результаты обучения/индикаторы достижения компетенций (показатели освоения компетенции)
1	3
оценивать и разрабатывать стратегии организации	<p>Владеть: приемами проведения стратегического анализа в профессиональной деятельности на основе системного принципа <i>B1(II) (ПК-9)</i>;</p> <p>Владеть: навыками анализа ключевых факторов успеха реализации стратегии предпринимательской организации <i>B1(II) (ПК-9)</i>;</p> <p>Владеть: навыками моделирования результатов реализации стратегии организации <i>B1(III) (ПК-9)</i>;</p> <p>Владеть: навыками риск-менеджмента при разработке и реализации стратегии организации <i>B2(I) (ПК-9)</i>;</p> <p>Владеть: приемами стратегического планирования в коммерции в условиях глобализации; алгоритмами структурного анализа, проектирования и оценки стратегических планов коммерческих предприятий <i>B2(II) (ПК-9)</i>;</p> <p>Владеть: навыками обоснования инвестиционной стратегии коммерческих предприятий <i>B3(I) (ПК-9)</i>;</p> <p>Владеть: навыками разработки бизнес-планов с целью обоснования стратегического направления развития коммерческой организации <i>B3(I) (ПК-9)</i>;</p> <p>Владеть: навыками определения показателей оценки эффективности реализации стратегии предпринимательской структуры <i>B3(II) (ПК-9)</i>;</p> <p>Владеть: навыками разработки деловых стратегий коммерческих предприятий <i>B3(III) (ПК-9)</i>;</p> <p>Владеть: способами достижения конкурентных преимуществ коммерческими предприятиями <i>B3(III) (ПК-9)</i>;</p>
ПК-10 способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности	<p>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 <i>B1 (ПК-10)</i>;</p> <p>Владеть: методами оценки затрат и рисков проведения научных исследований в профессиональной деятельности с учетом отраслевых особенностей торговой и коммерческой деятельности <i>B2 (ПК-10)</i>;</p> <p>Владеть: навыками планирования и организации проведения исследований в профессиональной деятельности, интерпретации их результатов; инструментами научных исследований <i>B2 (ПК-10)</i>;</p>
ПК-11 способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной,	<p>Владеть: навыками разработки инновационных методов, средств и технологий при реализации процессного подхода к управлению профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) <i>B1 (ПК-11)</i>;</p> <p>Владеть: навыками разработки инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) <i>B1 (ПК-11)</i>;</p> <p>Владеть: навыками работы с программными продуктами при разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической) <i>B2 (ПК-11)</i>;</p>

Код и наименование компетенции выпускника	Планируемые результаты обучения/индикаторы достижения компетенций (показатели освоения компетенции)
1	3
логистической и (или) товароведной)	Владеть: алгоритмами оценки эффективности инноваций в профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической) <i>В3 (ПК-11)</i> ; Владеть: методиками оценки эффективности международной торговли объектами интеллектуальной собственности <i>В3 (ПК-11)</i> ;

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, выбор базы практики, определение проблематики и «фронта работ», получение инд. 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 инд. задания, защита отчета комиссии (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, заглавие, вид, место и год издания, кол. стр.)	Основная/ дополнительная литература	Книгообеспеченность	
		Кол-во. экз. в библ. 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

Таблица 7.1.2 – 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 7.1.3 – 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.ura.it.ru
6	Электронно-библиотечная система ЗНАНИУМ (ZNANIUM) – www.znanium.com
7	Электронная библиотека СПБГЭУ – opac.unecon.ru

Таблица 7.1.4 – Перечень программного обеспечения (ПО)

№	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)

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.