

*Приложение 4*  
к основной профессиональной  
образовательной программе  
по направлению подготовки  
38.03.06 Торговое дело  
направленность (профиль) программы  
Интернет-маркетинг и электронная  
торговля

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**

**Воронежский филиал  
федерального государственного бюджетного образовательного учреждения  
высшего образования  
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»**

**Факультет сферы обслуживания и управления**

**Кафедра коммерции и товароведения**

**ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

**Б2.В.01.01(Пд) Преддипломная практика**

**Направление подготовки: 38.03.06 «Торговое дело»**

**Направленность (профиль) программы: «Интернет-маркетинг и электронная торговля»**

**Уровень высшего образования: Бакалавриат**

**Год начала подготовки 2021**

Воронеж – 2021 г.

Составители:

к.э.н., доцент, доцент кафедры коммерции и товароведения  
к.э.н., доцент, доцент кафедры коммерции и товароведения  
к.э.н., доцент, доцент кафедры коммерции и товароведения  
к.э.н., доцент, доцент кафедры коммерции и товароведения

Чудакова Е.А.  
Романова О.Н.  
Лесникова Э.П.  
Смарчкова Л.В.

Программа одобрена на заседании кафедры коммерции и товароведения

протокол № 11 от «05» июля 2021 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ЦЕЛИ ПРАКТИКИ .....	4
2. ЗАДАЧИ ПРАКТИКИ.....	4
3. МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	4
4. ВИД И ТИПЫ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ.....	4
5. МЕСТО И ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ .....	4
6. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ, СООТНЕСЕННЫХ С ТРЕБУЕМЫМИ ИНДИКАТОРАМИ ДОСТИЖЕНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ И КОМПЕТЕНЦИЯМИ ВЫПУСКНИКОВ. ....	5
7. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ .....	8
8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ, НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ И НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ НА ПРАКТИКЕ .....	12
9. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ НА ПРАКТИКЕ.....	12
10. ФОРМЫ ОТЧЕТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ .....	12
11. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИКИ .....	13
12. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИКИ .....	15
13. ОБЯЗАННОСТИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ .....	15
14. ОБЯЗАННОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ ПРАКТИКИ.....	16
15. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА.....	16
16. ОСОБЕННОСТИ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОВЗ .....	19
ПРИЛОЖЕНИЕ 1 .....	20

## **1. Цели практики**

*Целями производственной (преддипломной) практики* является выполнение обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью и направленных на:

- практическую подготовку в условиях выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью и направленных на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенций по направленности (профилю) «Интернет-маркетинг и электронная торговля» соответствующей образовательной программы;
- сбор, анализ и систематизация научного / практического материала для написания выпускной квалификационной работы.

## **2. Задачи практики**

*Задачами производственной (преддипломной) практики* являются:

- закрепление, систематизация и углубление теоретических знаний, полученных в ходе учебного процесса;
- развитие базовых навыков организационно-управленческой, аналитической и расчетно-экономической деятельности;
- сбор необходимых материалов для написания выпускной квалификационной работы;
- формирование, закрепление, развитие практических умений и компетенций по направленности (профилю) «Интернет-маркетинг и электронная торговля».

## **3. Место практики в структуре образовательной программы**

Производственная (преддипломная) практика реализуется *в части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 2 «Практика»*.

Практика вырабатывает умения и практические навыки, приобретаемые обучающимися в результате освоения теоретических дисциплин Блока Б.1., способствует комплексному формированию *профессиональных компетенций*.

## **4. Вид и типы проведения практики**

4.1. Вид практики - *производственная*

4.2 Тип практики – *производственная (преддипломная)*

## **5. Место и время проведения практики**

### **Место проведения практики:**

- в организации, осуществляющей деятельность по профилю соответствующей образовательной программы, в том числе в структурном подразделении профильной организации, предназначенном для проведения практической подготовки на основании договора/соглашения о сотрудничестве, заключаемого между Университетом и профильной организацией;
- по месту трудовой деятельности, если профессиональная деятельность, осуществляемая обучающимися, соответствует требованиям образовательной программы к проведению практики и заключен индивидуальный договор на практическую подготовку.

Руководство практикой осуществляется преподавателями выпускающей кафедры совместно со специалистами профильных организаций.

Обучающиеся по согласованию с руководителем практики от Университета, могут избрать иное учреждение, или организацию - место прохождения практики. В этом случае обучающиеся получают от руководителя из числа ППС Университета индивидуальное задание.

**Время проведения практики:** в соответствии с учебным планом по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело», направленность (профиль) программы «Интернет-маркетинг и электронная торговля» практика проводится в 8 семестре очной формы, 9 семестре очно-заочной формы обучения.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья выбор мест прохождения практик должен учитывать состояние здоровья и требования по доступности/**Практическая подготовка обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов организуется с учетом особенностей их психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья.**

## **6. Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенных с требуемыми индикаторами достижения компетенций и компетенциями выпускников**

В результате прохождения данной практики у обучающихся должны быть сформированы элементы следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело», направленность (профиль) программы «Интернет-маркетинг и электронная торговля» с учетом обобщенных трудовых функций профессионального стандарта, к выполнению которых в ходе практики готовится обучающийся:

Таблица 1.

<b>Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)</b>	<b>Индикаторы достижения компетенций (код и наименование индикатора)</b>	<b>Планируемые результаты обучения (знания, умения, владения)</b>
<b>Тип задач профессиональной деятельности: аналитический</b>		
ПК-1. Способен применять технологии проведения маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ПК-1.1. Проводит подготовку к проведению маркетингового исследования	ПК-1.1. 3-1. <b>Знает</b> применение нормативных правовых актов, регулирующих маркетинговую деятельность
		3-2. <b>Знает</b> особенности проведения социологических исследований
	ПК-1.2. Проводит маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ПК-1.1. У-1. <b>Умеет</b> применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования
		ПК-1.1. В-1. <b>Владеет</b> способностью осуществлять и проводить маркетинговое исследование
ПК-1.2. Проводит маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ПК-1.2. 3-1. <b>Знает</b> рыночные методы хозяйствования, закономерности и особенности развития торгового бизнеса и интернет-маркетинга в условиях цифровизации экономики;	ПК-1.2. 3-2. <b>Знает</b> особенности влияния конъюнктуры на внутренний и внешний рынок товаров и услуг
		ПК-1.2. У-1. <b>Умеет</b> систематизировать и обобщать большие объемы первичной и вторичной маркетинговой информации при проведении маркетинговых исследований;
		ПК-1.2. У-2. <b>Умеет</b> проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга
ПК-1.2. Проводит маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ПК-1.2. В-1. <b>Владеет</b> навыками проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга в условиях цифровизации торгового бизнеса	ПК-1.2. В-1. <b>Владеет</b> навыками проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга в условиях цифровизации торгового бизнеса
		ПК-1.2. В-1. <b>Владеет</b> навыками проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга в условиях цифровизации торгового бизнеса
<b>Тип задач профессиональной деятельности: организационно-управленческий</b>		
ПК-2. Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ПК-2.1. Составляет планы и дает обоснование закупок	ПК-2.1. 3-1. <b>Знает</b> требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок
		ПК-2.1. 3-2. <b>Знает</b> особенности составления закупочной документации

		<p>ПК-2.1. 3-3. <b>Знает</b> основы бухгалтерского учета в части применения к закупкам</p> <p>ПК-2.1. 3-4. <b>Знает</b> особенности ценообразования на рынке (по направлениям)</p> <p>ПК-2.1. 3-5. <b>Знает</b> порядок установления ценообразующих факторов и выявления качественных характеристик, влияющих на стоимость товаров, работ, услуг (по направлениям)</p>
		<p>ПК-2.1. У-1. <b>Умеет</b> подготавливать план закупок, план-график, вносить в них изменения</p> <p>ПК-2.1. У-2. <b>Умеет</b> работать с закупочной документацией</p> <p>ПК-2.1. В-1. <b>Владеет</b> навыками разработки планов закупок и размещения в сети «Интернет»</p> <p>ПК-2.1. В-2. <b>Владеет</b> способностью составлять обоснование закупки при формировании плана закупок</p>
	ПК-2.2. Осуществляет процедуру закупок	<p>ПК-2.2. 3-1. <b>Знает</b> особенности составления закупочной документации</p> <p>ПК-2.2. 3-2. <b>Знает</b> регламенты работы электронных торговых площадок</p> <p>ПК-2.2. 3-3. <b>Знает</b> формы организации и контроля проектов и процедур закупок</p> <p>ПК-2.2. 3-4. <b>Знает</b> требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок</p> <p>ПК-2.2. 3-5. <b>Знает</b> порядок согласования и формирования требований к закупаемым товарам, работам, услугам</p> <p>ПК-2.2. У-1. <b>Умеет</b> организовывать и контролировать разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов заказчика</p> <p>ПК-2.2. У-2. <b>Умеет</b> выбирать способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)</p> <p>ПК-2.2. У-3. <b>Умеет</b> составлять и оформлять отчетную документацию</p> <p>ПК-2.2. В-1. <b>Владеет</b> навыками организации и контроля разработки проектов контрактов в торговом бизнесе</p> <p>ПК-2.2. В-2. <b>Владеет</b> навыками выбора поставщика</p>
ПК-3 Способен к организации управлению Интернет-маркетингом электронной торговли	ПК-3.1. Осуществляет проектирование и управление торгово-технологическими процессами (в т.ч. с учетом специфики применения интернет-технологий)	<p>ПК-3.1. 3-1. <b>Знает</b> особенности организации и управления маркетинговой деятельности в условиях цифровизации</p> <p>ПК-3.1. 3-2. <b>Знает</b> применение методов проектирования в профессиональной деятельности</p>
		<p>ПК-3.1. У-1. <b>Умеет</b> осуществлять проектирование и управление торгово-технологическими процессами Интернет-маркетинга и электронной торговли</p>
		<p>ПК-3.1. В-1. <b>Владеет</b> основами разработки и реализации проектов в сфере Интернет-маркетинга / электронной торговли</p> <p>ПК-3.1. В-2. <b>Владеет</b> методами управления торгово-технологическими процессами в сфере Интернет-маркетинга / электронной торговли</p>
	ПК-3.2. Применяет инновационные технологии в организации и управлении Интернет-маркетингом и электронной торговлей	<p>ПК-3.2. 3-1. <b>Знает</b> применение инновационных технологий торгового бизнеса</p> <p>ПК-3.2. У-1. <b>Умеет</b> применять инновационные технологии в торговом бизнесе, в т.ч. в Интернет-маркетинге и электронной торговле</p> <p>ПК-3.2. В-1. <b>Владеет</b> способностью применять инновационные технологии в организации и управлении Интернет-маркетингом и электронной торговлей</p>
<b>Тип задач профессиональной деятельности: расчетно-экономический</b>		
ПК-4 Способен применять типовые методики и системы	ПК-4.1. Использует требования законодательства РФ в расчетно-экономической	ПК-4.1. 3-1. <b>Знает</b> требования нормативно-правовых актов, регулирующих расчетно-экономическую деятельность торговых структур

экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность торговых структур с учетом действующей нормативно-правовой базы	деятельности торговых структур	ПК-4.1. У-1. <b>Умеет</b> применять нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность торговых структур в части расчетно-экономической работы
		ПК-4.1. В-1. <b>Владеет</b> навыками расчетно-экономической деятельности в интернет-маркетинге и электронной торговле с учетом требований законодательства РФ
	ПК-4.2. Использует типовые методики и системы экономических и социально-экономических показателей для принятия обоснованных организационно-управленческих решений в Интернет-маркетинге и электронной торговле	ПК-4.2. З-1. <b>Знает</b> основы использования типовых методик и систем экономических и социально-экономических показателей в Интернет-маркетинге и электронной торговле
		ПК-4.2. З-2. <b>Знает</b> основы принятия организационно-управленческих решений в Интернет-маркетинге и электронной торговле
		ПК-4.2. У-1. <b>Умеет</b> использовать типовые методики и системы экономических и социально-экономических показателей в Интернет-маркетинге и электронной торговле ПК-4.2. У-2. <b>Умеет</b> принимать организационно-управленческие решения в Интернет-маркетинге и электронной торговле на основе результатов расчета экономических и социально-экономических показателей
	ПК-4.2. В-1. <b>Владеет</b> навыками использования типовых методик и систем экономических и социально-экономических показателей для принятия обоснованных организационно-управленческих решений в Интернет-маркетинге и электронной торговле	

## 7. Структура и содержание практики

(этапы формирования и критерии оценивания сформированности компетенций)

Общая трудоемкость производственной (преддипломной) практики составляет 6 зачетных единиц, 216 академических часов.

Таблица 2

№	Разделы (этапы) практики	Виды работ, осуществляемых обучающимися	Трудоёмкость (ак. час.)		Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения (знания, умения, навыки)	Формы текущего контроля
			Контакт. работа	Сам.раб. / практ.подг отовка			
1	<b>Организационно-подготовительный</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- инструктаж по технике безопасности;</li> <li>- инструктаж по подготовке отчета и процедуре защиты (на кафедре);</li> <li>- встреча с руководителем практики,</li> <li>- обсуждение и утверждение индивидуальных планов практикантов</li> </ul>	1	1/1	ПК-3.1; ПК-4.1	ПК-3.1. У-1 ПК-4.1. 3-1 ПК-4.1.У-1	утверждение индивидуального задания по практике; проверка записи в дневнике практики
2	<b>Основной</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- знакомство с базой практики/ изучение деятельности организации в целом и избранного структурного подразделения;</li> <li>- выполнение индивидуального задания;</li> <li>- сбор материалов для выполнения задания по практике/по теме выпускной работы;</li> <li>- анализ собранных материалов, проведение расчетов, составление графиков, диаграмм;</li> <li>- участие в решение конкретных профессиональных задач;</li> <li>- на основе анализа разработать возможные перспективы развития организации;</li> <li>- обработка и систематизация материала;</li> <li>- представление и обсуждение с руко-</li> </ul>	1	199/199	ПК-1.1; ПК-1.2; ПК-2.1; ПК-2.2; ПК-3.1; ПК-3.2; ПК-4.1; ПК-4.2	ПК-1.1. 3-1 ПК-1.1. 3-2 ПК-1.1. У-1 ПК-1.1. В-1  ПК-1.2. 3-1 ПК-1.2. 3-2 ПК-1.2. У-1 ПК-1.2. У-2 ПК-1.2. В-1  ПК-2.1. 3-1 ПК-2.1. 3-2 ПК-2.1. 3-3 ПК-2.1. 3-4 ПК-2.1. 3-5 ПК-2.1. У-1 ПК-2.1. У-2 ПК-2.1. В-2	проверка записи в дневнике практики, отчет/презентация части выполненного индивидуального задания;



		водителем проделанной части работы				ПК-2.1. В-2  ПК-2.2. 3-1 ПК-2.2. 3-2 ПК-2.2. 3-3 ПК-2.2. 3-4 ПК-2.2. 3-5  ПК-3.1. 3-1 ПК-3.1. 3-2 ПК-3.1. У-1 ПК-3.1. У-2 ПК-3.1. В-1 ПК-3.1. В-2  ПК-3.2. 3-1 ПК-3.2. У-1 ПК-3.2. В-1  ПК-4.1. 3-1 ПК-4.1. У-1 ПК-4.1. В-1  ПК-4.1. 3-1 ПК-4.1. 3-2 ПК-4.1. У-1 ПК-4.1. У-2 ПК-4.1. В-1	
3	<b>Отчетный</b>	– выработка на основе проведенного исследования выводов и предложений; – оформление результатов работы по практике в соответствии с установленными требованиями; – согласование отчета с руководителем практики, устранение замечаний; – сдача комплекта документов по практике на кафедру;	1	13/13	ПК-1.1; ПК-1.2; ПК-2.1; ПК-2.2; ПК-3.1; ПК-3.2; ПК-4.1; ПК-4.2	ПК-1.1. 3-1 ПК-1.1. 3-2 ПК-1.1. У-1 ПК-1.1. В-1  ПК-1.2. 3-1 ПК-1.2. 3-2 ПК-1.2. У-1 ПК-1.2. У-2	Отчет по практике. Защита отчета.

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- размещение документов в личном кабинете обучающегося;</li> <li>- защита отчета по практике с презентацией.</li> </ul>				<p>ПК-1.2. В-1</p> <p>ПК-2.1. 3-1  ПК-2.1. 3-2  ПК-2.1. 3-3  ПК-2.1. 3-4  ПК-2.1. 3-5  ПК-2.1. У-1  ПК-2.1. У-2  ПК-2.1. В-2  ПК-2.1. В-2</p> <p>ПК-2.2. 3-1  ПК-2.2. 3-2  ПК-2.2. 3-3  ПК-2.2. 3-4  ПК-2.2. 3-5</p> <p>ПК-3.1. 3-1  ПК-3.1. 3-2  ПК-3.1. У-1  ПК-3.1. У-2  ПК-3.1. В-1  ПК-3.1. В-2</p> <p>ПК-3.2. 3-1  ПК-3.2. У-1  ПК-3.2. В-1</p> <p>ПК-4.1. 3-1  ПК-4.1. У-1  ПК-4.1. В-1</p> <p>ПК-4.1. 3-1  ПК-4.1. 3-2  ПК-4.1. У-1  ПК-4.1. У-2  ПК-4.1. В-1</p>	
--	--	--	--	--	--	---	--

<b>Итого: 216 часов</b>		<b>3</b>	<b>213/213</b>			
<b>В том числе кон- тактные часы на промежуточную аттестацию (за- чет с оценкой)</b>		<b>1</b>				

## **8. Образовательные, научно-исследовательские и научно-производственные технологии, используемые на практике**

- установочная конференция руководителя практики от вуза/организации;
- самостоятельная работа обучающихся, в которую включается выполнение разделов практики в соответствии с индивидуальным заданием и рекомендованными источниками литературы;
- анализ информации и интерпретация результатов;
- выполнение письменных аналитических и расчетных заданий в рамках практики с использованием необходимых информационных источников (лекции, учебники, статьи в периодической печати, сайты в сети Интернет);
- консультации руководителя практики от Университета и/или руководителя практики от организации по актуальным вопросам, возникающим у обучающихся в ходе ее выполнения; методологии выполнения заданий, подготовке отчета по практике и доклада презентации по нему;
- обсуждение подготовленных обучающимися этапов работ по практике;
- сбор научной литературы по тематике индивидуального задания по практике;
- компьютерные технологии и программные продукты, используемые для сбора, систематизации, анализа информации;
- мультимедийные технологии для проведения ознакомительных мероприятий, презентации результатов исследований;
- защита отчета по практике с использованием презентаций;
- электронно-библиотечные системы для проведения научных исследований и аналитических разработок на основе изучения научной и учебно-методической литературы;
- справочно-правовые системы «Консультант +» и «Гарант».

## **9. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся на практике**

- Положение о практической подготовке обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы высшего образования – программы бакалавриата, программы специалитета, программы магистратуры, программы подготовки научно-педагогических кадров в аспирантуре и осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования Воронежского филиала федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»;
- Регламент организации и проведения практик обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы высшего образования - программы бакалавриата, программы специалитета, программы магистратуры в Воронежском филиале федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»;
- Методические указания по организации и прохождению преддипломной практики для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело», направленность (профиль) программы: «Интернет-маркетинг и электронная торговля»

## **10. Формы отчетной документации и промежуточной аттестации**

**Формы отчетной документации** - комплект отчетных документов в соответствии с Регламентом организации и проведения практик обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы высшего образования - программы бакалавриата, программы специалитета, программы магистратуры в Воронежском филиале федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

К защите отчета по практике допускаются обучающиеся, предоставившие полный комплект закрывающих практику документов.

Защита отчета проходит в последний день практики (с учетом календарного учебного графика по образовательной программе).

Отчеты по практике, выполненные на русском языке, подлежат проверке на объем неправомерных заимствований. Итоговая оценка оригинальности текста отчета по практике определяется в системе «ВКР. ВУЗ» и закрепляется на уровне согласно указанному в Регламенте организации и проведения практик обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы высшего образования - программы бакалавриата, программы специалитета, программы магистратуры в Воронежском филиале федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Структура отчета по практике должна включать следующие разделы:

- введение;
- организационно-управленческая характеристика – места прохождения практики (отчет о первом этапе практики);
- анализ экономических и социально-экономических показателей деятельности предприятия (отчет о втором этапе);
- технологии проведения маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга (отчет о втором этапе);
- осуществление закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд (отчет о втором этапе);
- организация и управление Интернет-маркетингом и электронной торговлей (отчет о втором этапе);
- практические результаты, полученные обучающим в ходе выполнения индивидуального задания (отчет о третьем и последующих этапах практики);
- заключение;
- список использованных источников;
- приложения.

Обучающиеся, не выполнившие программу практики без уважительной причины или получившие отрицательную оценку считаются имеющими академическую задолженность и обязаны ликвидировать академическую задолженность в порядке, установленном в локальных документах Университета.

**Промежуточная аттестация** осуществляются в соответствии с учебным планом в 8 семестре по очной форме, 9 семестре – очно-заочной форме в форме зачета с оценкой *в соответствии с учебным планом*, который выставляется по результатам проверки отчетной документации, *собеседования и защиты отчета с представлением презентации.*

## **11. Учебно-методическое и информационное обеспечение практики**

- Программа производственной (преддипломной) практики;
- Положение о практической подготовке, утвержденное Приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации и Министерством просвещения Российской Федерации от 05 августа 2020 г. №885/390;
- Положение о практической подготовке обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы высшего образования – программы бакалавриата, программы специалитета, программы магистратуры, программы подготовки научно-педагогических кадров в аспирантуре и осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»;
- Регламент организации и проведения практик обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы высшего образования - программы бакалавриата, программы специалитета, программы магистратуры в Воронежском филиале

федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

## Рекомендуемая литература

### Основная литература:

1. Акулич, М. В. Интернет-маркетинг: учебник для бакалавров / М. В. Акулич. — Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 352 с. - ISBN 978-5-394-02474-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091183>. – Режим доступа: по подписке.
2. Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли: учебник для вузов / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 266 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05732-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/473534>.
3. Электронная коммерция: учебник / Л. А. Брагин, Г. Г. Иванов, А. Ф. Никишин, Т. В. Панкина. - Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. - 192 с.: ил. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0507-4. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1044009>. – Режим доступа: по подписке.

### Дополнительная литература:

1. Брагин, Л. А. Организация розничной торговли в сети Интернет: учебное пособие / Л.А. Брагин, Т.В. Панкина. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. — 120 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-8199-0900-3. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1850631>. – Режим доступа: по подписке.
2. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция: учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 4-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 521 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14897-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/485411>.
3. 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, 2021. — 474 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13282-3. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468986>.
4. Интернет-маркетинг: учебник для вузов / О. Н. Жильцова [и др.]; под общей редакцией О. Н. Жильцовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 335 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15098-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468966>.
5. Лapidус, Л. В. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией: учебник / Л.В. Лapidус. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 479 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook\_5ad4a78dae3f27.69090312. - ISBN 978-5-16-013640-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1241988>. – Режим доступа: по подписке.
6. Электронная торговля: учебник / Р. Р. Дыганова, Г. Г. Иванов, Р. Р. Салихова, В. А. Матосян. — 2-е изд. — Москва: Дашков и К, 2021. - 150 с. - ISBN 978-5-394-04172-3. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1232793>. – Режим доступа: по подписке.

### Перечень информационно-справочных систем

1. <http://www.consultant.ru> - Консультант Плюс;
2. <http://www.garant.ru> -Гарант.

### Перечень профессиональных баз данных

1. <https://apps.webofknowledge.com/> - База данных Web of Science.
2. <https://www.scopus.com> - База данных Scopus.
3. <https://data.gov.ru> - Портал открытых данных Российской Федерации.
4. <https://elibrary.ru/> - База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU.
5. <http://www.gks.ru> - Росстат – федеральная служба государственной статистики.
6. <http://www.iep.ru/ru/publikacii/categories.html> Федеральный образовательный портал. Экономика. Социология. Менеджмент.
7. <https://www.nalog.ru/rn39/program/> - База программных средств налогового учета.
8. [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru) - Базы данных Министерства экономического развития и торговли России.

### **Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"**

1. Журнал «Контур» <https://kontur.ru>
2. Бюро экономического анализа (Россия) <http://www.beafnd.org/ru/>
3. Бизнес-словарь <http://www.businessvoc.ru>
4. Журнал «Инновации и Инвестиции» <http://innovazia.ru>
5. Журнал «Инновационная деятельность» <https://www.sstu.ru>
6. Журнал «Маркетинг Менеджмент» <http://www.advesti.ru>
7. Журнал о eCommerce - CS-Cart.ru <https://www.cs-cart.ru>

### **Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по практике, включая перечень программного обеспечения**

1. Операционная система Windows 10
2. Microsoft Office Professional Plus: 2019 (MS Word, MS Excel, MS Power Point, MS Access), Microsoft Visio
3. 1С Предприятие 8 Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях
4. Антивирус Dr.Web Desktop Security Suite Комплексная защита
5. Браузер Google Chrome, Mozilla Firefox.

### **12. Материально-техническое обеспечение практики**

- Учебная аудитория для проведения индивидуальных консультаций и промежуточной аттестации, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения.
- Помещения для самостоятельной работы обучающихся, оснащенные компьютерной техникой с комплектом лицензионного программного обеспечения, с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде Университета.
- Библиотечный фонд Воронежского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова.
- Материально-техническая база организации/предприятия, обеспечивающая проведение практики (практической подготовки), предусмотренной учебным планом и соответствующей действующим санитарным и противопожарным нормам и правилам.

### **13. Обязанности обучающегося при прохождении практики**

Обязанности обучающегося при прохождении практики определяются Регламентом организации и проведения практик обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы высшего образования - программы бакалавриата, программы специалитета, программы магистратуры в Воронежском филиале федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

## 14. Обязанности руководителя практики

Обязанности руководителя практики определяются Регламентом организации и проведения практик обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы высшего образования - программы бакалавриата, программы специалитета, программы магистратуры в Воронежском филиале федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

## 15. Оценочные материалы

Оценочные средства по практике разработаны в соответствии с Положением о фонде оценочных материалов в Воронежском филиале РЭУ им. Г.В. Плеханова.

**Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соответствующих с требуемыми индикаторами достижения компетенций и компетенциями выпускников – указаны в таблице 1, раздел 6.**

**Этапы формирования и критерии оценивания сформированности компетенций – указаны в таблице 2, раздел 7.**

Предметом оценки по практике является приобретение практического опыта. Контроль и оценка по практике проводится на основе индивидуального задания обучающегося (с указанием конкретных видов работ, их объема, качества выполнения в соответствии с технологией и (или) требованиями образовательного учреждения); дневника практики обучающегося; отзыва руководителя по практике; отчета по практике.

**Типовые задания и иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе прохождения практики указаны в Приложении 1.**

В процессе прохождения практики руководителем по практике контролируется формирование у обучающихся соответствующих компетенций и ее составляющих.

### Виды оценочных средств, используемых для оценки сформированности компетенций

Таблица 3

Формируемые компетенции	Индикаторы достижения компетенций	Виды оценочных средств		
		Выполнение индивидуального задания	Отчет по практике	Защита отчета по практике
ПК-1. Способен применять технологии проведения маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ПК-1.1. Проводит подготовку к проведению маркетингового исследования	✓	✓	✓
	ПК-1.2. Проводит маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	✓	✓	✓
ПК-2. Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ПК-2.1. Составляет планы и дает обоснование закупок	✓	✓	✓
	ПК-2.2. Осуществляет процедуру закупок	✓	✓	✓
ПК-3. Способен к организации и	ПК-3.1. Осуществляет проектирование и управление торгово-технологическими про-	✓	✓	✓



управлению Интернет-маркетингом и электронной торговлей	цессами (в т.ч. с учетом специфики применения интернет-технологий)			
	ПК-3.2. Применяет инновационные технологии в организации и управлении Интернет-маркетингом и электронной торговлей	✓	✓	✓
ПК-4 Способен применять типовые методики и системы экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность торговых структур с учетом действующей нормативно-правовой базы	ПК-4.1. Использует требования законодательства РФ в расчетно-экономической деятельности торговых структур	✓	✓	✓
	ПК-4.2. Использует типовые методики и системы экономических и социально-экономических показателей для принятия обоснованных организационно-управленческих решений в Интернет-маркетинге и электронной торговле	✓	✓	✓

**Форма отзыва руководителя по практике** оформляются в соответствии с Регламентом организации и проведения практик обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы высшего образования - программы бакалавриата, программы специалитета, программы магистратуры в Воронежском филиале федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

**Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения,  
шкала оценивания**

*Таблица 4*

<b>Шкала оценивания</b>	<b>Формируемые компетенции</b>	<b>Индикатор достижения компетенции</b>	<b>Критерии оценивания</b>	<b>Уровень освоения компетенций</b>
<b>«отлично»/ «зачтено»</b>	ПК-1; ПК-2; ПК-3; ПК-4	ПК-1.1; ПК-1.2; ПК-2.1; ПК-2.2; ПК-3.1; ПК-3.2; ПК-4.1; ПК-4.2	Обучаемый демонстрирует способность к полной самостоятельности (допускаются консультации с преподавателем по сопутствующим вопросам) в выборе способа решения неизвестных или нестандартных заданий в рамках прохождения практики с использованием знаний, умений и навыков, полученных как в ходе освоения данной практики, так и смежных дисциплин, следует считать компетенцию сформированной на высоком уровне. При наличии сформированной компетенции на высоком уровне, способность к ее дальнейшему саморазвитию и высокой адаптивности практического применения к изменяющимся условиям профессиональной задачи	<b>Продвинутый</b>
<b>«хорошо»/ «зачтено»</b>	ПК-1; ПК-2; ПК-3; ПК-4	ПК-1.1; ПК-1.2; ПК-2.1; ПК-2.2; ПК-3.1; ПК-3.2; ПК-4.1; ПК-4.2	Способность обучающегося продемонстрировать самостоятельное применение знаний, умений и навыков при решении заданий, аналогичных тем, которые представлял преподаватель при потенциальном формировании компетенции, подтверждает наличие сформированной компетенции, причем на более высоком уровне. Наличие сформированной компетенции на достаточном уровне самостоятельности со стороны обучаемого при ее практической демонстрации в ходе решения аналогичных заданий следует оценивать, как положительное и устойчиво закрепленное в практическом навыке	<b>Повышенный</b>
<b>«удовлетворительно»/ «зачтено»</b>	ПК-1; ПК-2; ПК-3; ПК-4	ПК-1.1; ПК-1.2; ПК-2.1; ПК-2.2; ПК-3.1; ПК-3.2; ПК-4.1; ПК-4.2	Если обучаемый демонстрирует самостоятельность в применении знаний, умений и навыков к решению учебных заданий в полном соответствии с образцом, данным преподавателем, по заданиям, решение которых было показано преподавателем, следует считать, что компетенция сформирована, но ее уровень недостаточно высок. Поскольку выявлено наличие сформированной компетенции, ее следует оценивать положительно, но на пороговом уровне	<b>Базовый</b>
<b>«неудовлетворительно»/ «не зачтено»</b>	ПК-1; ПК-2; ПК-3; ПК-4	ПК-1.1; ПК-1.2; ПК-2.1; ПК-2.2; ПК-3.1; ПК-3.2; ПК-4.1; ПК-4.2	Неспособность обучаемого самостоятельно продемонстрировать наличие знаний при решении заданий, которые были представлены преподавателем вместе с образцом их решения, отсутствие самостоятельности в применении умения к использованию методов освоения практики и неспособность самостоятельно проявить навык повторения решения поставленной задачи по стандартному образцу свидетельствуют об отсутствии сформированной компетенции. Отсутствие подтверждения наличия сформированности компетенции свидетельствует об отрицательных результатах прохождения практики.	<b>Компетенции не сформированы</b>

## **16. Особенности прохождения практики для инвалидов и лиц с ОВЗ**

Выбор мест прохождения практики для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с учетом рекомендаций медико-социальной экспертизы, отраженных в индивидуальной программе реабилитации, доступности рекомендованных условий труда для данной категории обучающихся (сюда относятся профильные доступные организации, готовые принять обучающихся, кафедры Университета).

Обучающимся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидам необходимо написать заявление с приложением документов, подтверждающих необходимость подбора места практики с учетом их индивидуальных особенностей.

Содержание индивидуального задания для практики обсуждается обучающимся совместно с руководителем практики от организации, учитывая специфику организации и возможности в предоставлении материалов по отдельным аспектам организационной работы.

Обучающиеся должны проходить практику в соответствии с планом, выполняя все задания и по возникающим вопросам обращаться к руководителю практики от кафедры, сообщая о результатах проведенной работы не реже, чем два раза в неделю, при личном посещении или по электронной почте.

### Типовые задания, необходимые для оценки знаний, умений, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе прохождения практики.

#### Типовые задания:

В ходе выполнения общего задания обучающемуся надлежит изучить следующие вопросы:

1. Организационно-управленческая характеристика – места прохождения практики.
2. Анализ экономических и социально-экономических показателей деятельности предприятия.
3. Технологии проведения маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.
4. Осуществление закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд.
5. Организация и управление интернет-маркетингом и электронной торговлей.
6. Практические результаты, полученные обучающим в ходе выполнения индивидуального задания.

#### Индивидуальное задание:

После выбора и утверждения темы выпускной работы и получения от руководителя ВКР задания на ее выполнение перед обучающимся ставятся следующие задачи.

Обучающийся должен:

- изучить научную и специальную литературу, законодательные и нормативные документы и материалы по проблеме, выбранной для выполнения выпускной работы;
- изучить имеющийся в отечественной и зарубежной литературе опыт и определить возможности его использования при изучении проблемы;
- собрать, обработать, проанализировать первичную экономическую информацию по теме работы, выполнить все необходимые практические расчеты, используя выбранные алгоритмы и необходимые программы;
- используя результаты, полученные в процессе анализа и обобщения исходных материалов, подготовить обоснованные выводы, рекомендации и предложения и представить их на обсуждение специалистов отдела, службы, подразделения.

**Примерные темы индивидуальных заданий** (по согласованию с руководителем практики, могут быть выбраны иные темы, отвечающие компетенциям, формирующимся в рамках практики):

1. Цели, задачи и современные направления развития интернет-маркетинга.
2. Способы и формы осуществления торговой деятельности в Интернет.
3. Интернет как торговая среда электронного рынка.
4. Виды и структура веб-сайтов.
5. Организация интернет-маркетинга.
6. Разработка стратегии интернет-маркетинга.
7. Ценовые стратегии интернет-маркетинга.
8. Проведение маркетинговых исследований в Интернет.
9. Исследование рекламной аудитории: способы проведения и методы обработки результатов.
10. Веб-аналитика как инструмент повышения эффективности интернет-маркетинга
11. Маркетинговые коммуникации в Интернет.
12. Маркетинговые коммуникации и методы продвижения продукции в Интернете.
13. Поисковый маркетинг SEM для привлечения целевых посетителей.

14. Роль социальных сетей как современного инструмента коммуникации с целевыми аудиториями.
15. Оценка эффективности мероприятий интернет-маркетинга.
16. Аналитический отчет как элемент оценки рекламных кампаний в сети Интернет
17. Эффективность PR-работы в социальных сетях.
18. Особенности оценки эффективности контекстной рекламы и поисковой оптимизации сайтов.
19. Порядок проведения маркетинговых исследований на предприятии.
20. Проектирование торгово-технологическими процессами на предприятии.
21. Управление торгово-технологическими процессами на предприятии.
22. Инновационные технологии в организации и управлении Интернет-маркетингом и электронной торговлей на предприятии.
23. Типовые методики социально-экономических показателей для принятия обоснованных организационно-управленческих решений в Интернет-маркетинге на предприятии.
24. Системы экономических и социально-экономических показателей для принятия обоснованных организационно-управленческих решений в электронной торговле.
25. Процедура закупки на предприятии.

### **Примерный перечень вопросов для защиты отчета**

1. Назовите преимущества и недостатки использования SEO оптимизации для целей предприятия.
2. Какие можно выделить основные принципы и методы привлечения клиентов в виртуальной среде? Практическое применение.
3. Какие новые виды интернет-маркетинга и лидогенерации Вы можете назвать? Дайте их краткую характеристику.
4. Назовите основные принципы и методы поддержки сайтов.
5. Какие способы монетизации интернет-проектов Вы знаете?
6. Перечислите виды электронной коммерции. Каким видом занимается предприятие?
7. Назовите особенности выбора и типы целевых аудиторий в Интернете.
8. Внутренняя и внешняя оптимизация сайтов в Интернете.
9. Дайте характеристику конкурса как инструмент лидогенерации.
10. Медийная и контекстная реклама. Сущность, цели, применение.
11. Электронный журнал. Сущность, цели, виды, применение на практике.
12. Электронный журнал. Структура электронного журнала.
13. Какие различают виды электронной коммерции в зависимости от того, кто является участником коммерческих отношений? Приведите примеры.
14. Подписная страница. Сущность, цели, виды, практическое применение.
15. Формы продаж в Интернете, использование в практической деятельности.
16. Перечислите виды рекламных носителей в Интернете в практической деятельности предприятия.
17. Дайте характеристику отзывам как инструменту продвижения компании в Интернете.
18. Социальные сети в лидогенерации. Определение, цели, практическое применение.
19. Конференции, семинары, тематические форумы в практической деятельности предприятия – базы практики.
20. Партнерский маркетинг в деятельности предприятия – базы практики. Сущность, цели, практическое применение.
21. Управление мнением сообществ в социальных сетях в целях.
22. Определите сущность и перечислите цели Интернет-магазина.
23. Электронные платежные системы. Сущность, цели, виды, практическое применение.
24. Современные технологии в электронном бизнесе предприятия – базы практики.
25. Назовите показатели эффективности деятельности компании в SMM.

26. Опишите процедуру осуществления закупок на предприятии.
27. Назовите последовательность проведения маркетинговых исследований на предприятии.
28. Каким образом осуществляется проектирование и управление торгово-технологическими процессами на предприятии?
29. Применяются ли инновационные технологии в организации и управлении Интернет-маркетингом и электронной торговлей на предприятии? Какие это инновации?
30. Какие типовые методики и системы экономических и социально-экономических показателей для принятия обоснованных организационно-управленческих решений в Интернет-маркетинге и электронной торговле используются на предприятии?