

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»  
Воронежский филиал

Утверждено  
на заседании Методического совета филиала  
протокол № 4 от «11» 06. 2019 г.  
Председатель МС \_\_\_\_\_ Боковая Н.В.



**Кафедра коммерции и товароведения**

**ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

*«Преддипломная практика»*  
(для набора 2019 года)

Направление подготовки: 38.03.06 «Торговое дело»

Направленность (профиль) программы: Коммерция

Уровень высшего образования: Бакалавриат

Программа подготовки: академический бакалавриат

Воронеж – 2019 г.



Аннотация программы практики:

**Целями производственной преддипломной практики** являются получение профессиональных умений и практического опыта самостоятельной профессиональной деятельности по профилю подготовки. формирование профессиональных компетенций, выполнение выпускной квалификационной работы, подготовка обучающихся к самостоятельной трудовой деятельности.

**Задачи производственной преддипломной практики:**

- приобретение практических умений для управления торгово-технологическими процессами, ассортиментом и качеством товаров и услуг, проведения идентификации товаров;
- приобретение навыков анализа конъюнктуры рынка и прогнозирования спроса;
- овладение способностями организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической), организационно-управленческой работы с персоналом организации;
- приобретение навыков организации и планирования материально-технического обеспечения, договорной и закупочной работы, анализа, оценки и разработки стратегии организации (предприятия);
- развитие навыков творческого подхода к решению профессиональных задач, проблем и вопросов выпускной квалификационной работы.

Программа составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта.

---

Составители:

Лесникова Э.П., к.э.н.,  
доцент кафедры коммерции и товароведения  
Чудакова Е.А., к.э.н.,  
доцент кафедры коммерции и товароведения  
Смарчкова Л.В., к.э.н.,  
доцент кафедры коммерции и товароведения

Рабочая программа переутверждена на заседании кафедры коммерции и товароведения протокол № 11 от «24» мая 2019 г.

Заведующий кафедрой



/ к.э.н., доцент Лесникова Э.П.

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели производственной преддипломной практики.....	5
2. Задачи производственной преддипломной практики .....	5
3. Место производственной преддипломной практики в структуре ОПОП ВО .....	5
4. Способы и формы проведения производственной преддипломной практики .....	5
5. Место и время проведения производственной преддипломной практики .....	6
6. Перечень планируемых результатов обучения при прохождении преддипломной практики, соотнесенные с планируемыми результатами освоения ОПОП ВО.....	6
7. Структура и содержание производственной преддипломной практики.....	8
7.1 Общая трудоемкость производственной преддипломной практики.....	8
7.2 Содержание разделов (этапов) производственной преддипломной практики .....	9
7.2.1 Организационно-подготовительный этап: .....	9
7.2.2 Аналитический этап практики.....	9
7.2.3 Отчетный этап .....	11
8. Образовательные, научно-исследовательские и научно-производственные технологии, используемые на производственной преддипломной практике .....	12
9. Учебно-методическое обеспечение работы обучающихся по производственной преддипломной практике .....	12
10. Формы промежуточной аттестации (по итогам практики) .....	16
11. Учебно-методическое и информационное обеспечение производственной преддипломной практики .....	17
12. Материально-техническое обеспечение производственной преддипломной практики ...	18
13. Обязанности обучающегося при прохождении производственной преддипломной практики .....	19
14. Обязанности руководителя производственной преддипломной практики.....	20
15. Фонд оценочных материалов.....	21

## **1. Цели производственной преддипломной практики**

Целью производственной преддипломной практики является получение профессиональных умений и практического опыта самостоятельной профессиональной деятельности по профилю подготовки. формирование профессиональных компетенций, выполнение выпускной квалификационной работы, подготовка обучающихся к самостоятельной трудовой деятельности.

## **2. Задачи производственной преддипломной практики**

Задачами производственной преддипломной практики являются:

- приобретение практических умений для управления торгово-технологическими процессами, ассортиментом и качеством товаров и услуг, проведения идентификации товаров;
- приобретение навыков анализа конъюнктуры рынка и прогнозирования спроса;
- овладение способностями организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической), организационно-управленческой работы с персоналом организации;
- приобретение навыков организации и планирования материально-технического обеспечения, договорной и закупочной работы, анализа, оценки и разработки стратегии организации (предприятия);
- развитие навыков творческого подхода к решению профессиональных задач, проблем и вопросов выпускной квалификационной работы.

## **3. Место производственной преддипломной практики в структуре ОПОП ВО**

Производственная преддипломная практика входит в вариативную часть блока Б2 «Практики» ОПОП по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» направленность (профиль) «Коммерция» и представляет собой форму организации образовательной деятельности при освоении образовательной программы в условиях выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с профессиональной деятельностью и направленных на получение профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности по профилю «Коммерция» вышеуказанной ОПОП по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело».

Практика закрепляет и актуализирует полученные знания, вырабатывает умения и практические навыки, приобретаемые обучающимися в результате освоения теоретических дисциплин Блока Б1. и способствует комплексному формированию общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций у обучающихся.

Производственная преддипломная практика относится к блоку Б.2 «Практики» учебного плана ОПОП ВО

## **4. Способы и формы проведения производственной преддипломной практики**

4.1. Вид практики – производственная преддипломная практика.

4.2. Способ проведения производственной преддипломной практики – стационарная, выездная. Практика проводится в профильных организациях, расположенных на территории г. Воронежа и Воронежской области, ЦФО и др. регионов РФ.

4.3. Форма проведения производственной преддипломной практики – практика проводится дискретно, по периодам проведения – путем чередования в календарном учебном графике периодов учебного времени для проведения практики с периодами учебного времени для проведения теоретических занятий.

4.4. Тип практики – преддипломная практика.

## 5. Место и время проведения производственной преддипломной практики

Практика проводится в 8 семестре в соответствии с графиком учебного процесса, на передовых организациях (предприятиях) любой организационно-правовой формы и формы собственности, если осуществляемые ими виды деятельности соответствуют направленности (профилю) «Коммерция» по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело».

Обучающиеся, совмещающие обучение с трудовой деятельностью, вправе проходить производственную преддипломную практику по месту трудовой деятельности в случаях, если профессиональная деятельность, осуществляемая ими, и виды деятельности организации – базы практики соответствуют направленности (профилю) «Коммерция».

Выбор мест прохождения практики для лиц с ограниченными возможностями здоровья производится с учетом состояния здоровья, обучающегося и требований по доступности (в соответствии с Регламентом п.11).

Время проведения практики: в соответствии с учебным планом подготовки обучающегося по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) программы Коммерция.

## 6. Перечень планируемых результатов обучения при прохождении преддипломной практики, соотнесенные с планируемыми результатами освоения ОПОП ВО

В результате прохождения производственной преддипломной практики у обучающихся должны быть сформированы профессиональные компетенции в соответствии с учебным планом. Обучающийся должен приобрести следующие практические навыки, умения:

### **ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ**

#### ***торгово-технологическая деятельность:***

*ПК – 1 - Способность 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:*

Знать: основные показатели качества и ассортимента товаров и услуг, дефекты товаров; порядок приемки и учета товаров по количеству и качеству

Уметь: управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг; диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение; осуществлять приемку и учет товаров по количеству и качеству.

Владеть методами оценки качества товаров и услуг; методикой диагностирования дефектов товаров.

*ПК – 2 - Способность 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:*

Знать: основы управления торгово-технологическими процессами на предприятии; статьи затрат материальных и трудовых ресурсов; порядок списания потерь.

Уметь: управлять торгово-технологическими процессами на предприятии; регулировать процессы хранения и проводить инвентаризацию; определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, учитывать и списывать потери.

Владеть: методами управления торгово-технологическими процессами на предприятии; правилами проведения инвентаризации на предприятии; методами определения и сокращения затрат материальных и трудовых ресурсов.

*ПК – 3 - Готовность 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:*

Знать: потребности покупателей товаров; конъюнктуру товарного рынка.

Уметь: выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций; изучать и прогнозировать спрос потребителей; анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка.

Владеть: методами изучения и прогнозирования спроса потребителей, анализа маркетинговой информации и конъюнктуры товарного рынка.

*ПК – 4 - Способность идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации:*

Знать: способы фальсификации товаров.

Уметь: проводить идентификацию товаров.

Владеть: методами и способами обнаружения фальсификации товаров.

**организационно-управленческая деятельность:**

*ПК – 5 - Способность управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами:*

Знать: методы и принципы управления персоналом организации (предприятия).

Уметь: управлять персоналом организации (предприятия).

Владеть: методами управления персоналом организации (предприятия); основами организационно-управленческой работы с малыми коллективами.

*ПК – 6 - Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение:*

Знать: виды договоров в профессиональной деятельности; формы заключения договоров.

Уметь: выбирать контрагентов по сделкам, проводить с ними деловые переговоры; разрабатывать проекты договоров и контролировать их выполнение.

Владеть: способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.

*ПК – 7 - Способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров:*

Знать: показатели эффективности использования материально-технического обеспечения предприятий; методы закупки и формы продажи товаров;

Уметь: организовывать материально-техническое обеспечение предприятия; планировать закупки товаров; реализовывать прогрессивные формы продажи товаров;

Владеть: методами определения необходимого для осуществления профессиональной деятельности материально-технического обеспечения; методами планирования объемов закупки товаров.

*ПК – 8 - Готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания:*

Знать: требования к качеству услуг торговли; методы оценки уровня качества торгового обслуживания; закономерности развития ассортимента в торговле, критерии качества услуг;

Уметь: проводить оценку уровня качества торгового обслуживания;

Владеть: готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания в оптовой и розничной торговле.

*ПК – 9 - Готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации:*

Знать: основные стратегии развития и функционирования торговой организации.

Уметь: анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации.

Владеть: методами анализа, оценки и разработки стратегии организации; методиками разработки стратегии организации.

**научно-исследовательская деятельность:**

*ПК – 10 - Способность проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности:*

Знать: содержание, алгоритм и методики проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований в профессиональной деятельности;

Уметь: проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в коммерческой деятельности;

Владеть: методами проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований в профессиональной деятельности.

*ПК – 11 - Способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, научно-исследовательской и (или) товароведной):*

Знать: инновационные методы, средства и технологии в профессиональной деятельности;

Уметь: разрабатывать и применять инновационные методы, средства и технологии в коммерческой деятельности;

Владеть: навыками разработки инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности.

## 7. Структура и содержание производственной преддипломной практики

### 7.1 Общая трудоемкость производственной преддипломной практики

Общая трудоемкость преддипломной практики составляет 6 зачетных единиц, 216 часа, недель - 4.

Таблица 1 – Продолжительность производственной преддипломной практики

Показатели объема практики	Всего часов по форме обучения	
	очная	заочная
Объем практики в зачетных единицах	6 ЗЕТ	6 ЗЕТ
Объем практики в часах	216	216
<b>Контактная работа обучающихся с преподавателем (контакт. часы), всего:</b>	<b>2,0</b>	<b>1,7</b>
1. Индивидуальные консультации (ИК)	1,3	1,0
2. Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	0,7	0,7
<b>Иные формы работы</b>	<b>214,0</b>	<b>211</b>
<b>Контроль</b>	<b>-</b>	<b>3,3</b>

Конкретное содержание практики планируется руководителем практики, отражается в отчете и в дневнике по практике. В таблице 2 представлена трудоемкость практики по разделам (этапам) практики.

Таблица 2 - Трудоемкость практики по разделам (этапам) практики

№ п/п	Разделы (этапы практики)	Виды работы на практике, осуществляемые обучающимися	Трудоемкость количество часов/зачетных единиц	Формы текущего контроля
1	Организационно-подготовительный	Участие в организационном собрании; разъяснение целей и задач практики, получение задания на практику, демонстрация формы отчетности, закрепление мест практики в соответствии с приказом, инструктаж по технике безопасности. Ознакомление с организацией (предприятием), правилами внутреннего трудового распорядка, производственный инструктаж, в том числе инструктаж по технике безопасности.	9/0,25	Инструктаж по технике безопасности; ведение записи в дневнике практики, проверка отдельных разделов отчета
2	Аналитический	Выполнение общих и индивидуальных заданий. Сбор, систематизация фактических материалов. Анализ полученной информации, проведение расчетов, обобщение полученных результатов,	198/5,5	Запись в дневнике по практике; проверка отдельных разделов отчета



№ п/п	Разделы (этапы практики)	Виды работы на практике, осуществляемые обучающимися	Трудоемкость количество часов/ зачетных единиц	Формы текущего контроля
3	Отчетный	Выработка на основе проведенного исследования выводов и предложений. Подготовка отчетной рекомендации по итогам практики. Оформление отчета по практике в соответствии с установленными требованиями. Сдача отчета на кафедру, защита отчета по практике.	9/0,25	Проверка разделов отчета. Защита отчета по практике
	<b>Итого:</b>		<b>216/6</b>	<i>зачет с оценкой</i>

## 7.2 Содержание разделов (этапов) производственной преддипломной практики

### 7.2.1 Организационно-подготовительный этап:

Организационно-подготовительный этап включает:

- организационное собрание руководителя практики от филиала с обучающимися;
- знакомство с руководителем практики и организацией (предприятием), где проходит практика;
- инструктаж по технике безопасности.

Лицо, ответственное за организацию практики на кафедре, в соответствии с расписанием, до начала практики, проводит организационное собрание с обучающимися, на котором информирует их о целях, задачах и содержании практики; сроках ее проведения; местах прохождения и видах деятельности; доводит до сведения обучающихся их права и обязанности; требования по содержанию и оформлению отчета по практике; порядок защиты отчета по практике, проводит инструктаж по технике безопасности. Обучающийся обязан принимать участие в организационных собраниях, проводимых лицом, ответственным за организацию практической подготовки на кафедре.

### 7.2.2 Аналитический этап практики

В период прохождения производственной преддипломной практики обучающийся обязан выполнить задания, полученные от руководителя практики. **Первое задание является базовым и выполняется всеми обучающимися независимо от выбранной темы выпускной квалификационной работы по общему алгоритму, второе – вариативное индивидуальное задание выполняется в соответствии с выбранной темой выпускной квалификационной работы.**

**Содержание общего базового задания по производственной преддипломной практике включает следующие разделы:**

1. Организационно-управленческая характеристика организации (предприятия). Нормативно-правовые основы и информационно-коммуникационные технологии.
2. Управление ассортиментной политикой в организации (предприятии).
3. Обеспечение уровня качества товаров и услуг в организации (предприятии). Предупреждение фальсификации.
4. Управление торгово-технологическими процессами на предприятии. Особенности приемки, учета товаров, списание потерь.
5. Научные маркетинговые исследования. Анализ конъюнктуры рынка и прогнозирование спроса.
6. Организация и планирование материально-технического обеспечения. Договорная и закупочная работа.
7. Анализ, оценка и разработка стратегии организации (предприятия).
8. Разработка инноваций (методов, средств, технологий) в профессиональной де-

тельности.

9. Индивидуальное задание.

После выбора и утверждения темы выпускной квалификационной работы и получения от руководителя выпускной квалификационной работы 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 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 производственной преддипломной практики, могут быть выбраны иные темы, отвечающие компетенциям, формирующимся в рамках практики):

1. Разработка направлений совершенствования профессиональной деятельности (научно-исследовательской, торгово-технологической и организационно-управленческой).
2. Пути повышения эффективности торгово-технологической, организационно-управленческой и научно-исследовательской деятельности предприятия.
3. Разработка направлений совершенствования торгового ассортимента на предприятиях розничной торговли.
4. Разработка направлений оптимизации системы закупки товаров на базе использования информационных технологий.
5. Разработка стратегии коммерческой деятельности компании.
6. Разработка бизнес-плана предприятия и его применение для организации коммерческой деятельности предприятия.
7. Разработка системы управления торгово-технологическим процессом в розничной торговле.
8. Разработка системы управления сервисом в торговле.
9. Разработка направлений рационализации товароснабжения розничных торговых предприятий.
10. Разработка путей совершенствования организации деятельности (научно-исследовательской, торгово-технологической и организационно-управленческой) сетевого магазина.
11. Оценка показателей, характеризующих эффект и эффективность профессиональной (торгово-технологической, организационно-управленческой и научно-исследовательской) деятельности розничного (оптового) предприятия.
12. Анализ прибыльности и рентабельности (научно-исследовательской, торгово-технологической и организационно-управленческой) деятельности предприятия.
13. Совершенствование стратегии продвижения продукции предприятия на локальном (региональном, национальном) рынке.
14. Оценка и направления совершенствования сбытовой политики предприятия.
15. Исследование и совершенствование организации профессиональной (научно-исследовательской, торгово-технологической и организационно-управленческой) деятельности торговой сети.
16. Инновационные подходы к организации профессиональной (научно-исследовательской, торгово-технологической и организационно-управленческой) деятельности предприятий розничной торговли.

17. Инновационные подходы к организации профессиональной (научно-исследовательской, торгово-технологической и организационно-управленческой) деятельности предприятий оптовой торговли.

18. Оценка качества услуг розничной (оптовой) торговли.

19. Анализ и оценка уровня обслуживания покупателей в магазинах розничной торговой сети.

20. Пути совершенствования ассортимента предприятия розничной торговли.

### 7.2.3 Отчетный этап

Отчетный этап производственной преддипломной практики включает:

- завершение подготовки и формирование отчета по практике;
- работу над замечаниями руководителей практики;
- окончательное оформление работы;
- представление руководителю практики отчетной документации;
- защиту отчета.

В результате прохождения всех этапов производственной преддипломной практики через выполнение заданий у обучающихся формируются компетенции.

Таблица 3 – Компетенции, формирующиеся в результате прохождения практики

Наименование компетенции	Деятельность обучающегося на практике	Задание по практике
<b>ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сбор, обработка и систематизация практического материала;</li> <li>- изучение процесса управления торгово-технологическими процессами на предприятии;</li> <li>- изучение основных показателей качества и ассортимента товаров и услуг, дефектов товаров; порядка приемки и учета товаров по количеству и качеству;</li> <li>- изучение методов анализа и прогнозирования спроса потребителей, анализа маркетинговой информации и конъюнктуры товарного рынка;</li> <li>- изучение способов идентификации товаров для выявления и предупреждения их фальсификации.</li> </ul>	<p><b>Общее задание:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составить схему торгово-технологического процесса в организации (предприятии), описать его этапы;</li> <li>- дать краткую характеристику бизнес-процессам, осуществляемым в организации (предприятии).</li> </ul> <p><b>Индивидуальное задание:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проанализировать процесс управления торгово-технологическим процессом в организации (предприятии);</li> <li>- выявить потребности покупателей товаров на предприятии с помощью маркетинговых коммуникаций, спрогнозировать спрос потребителей и провести анализ маркетинговой информации;</li> <li>- провести анализ ассортиментной политики организации (предприятия), разработать оптимальную номенклатуру товаров;</li> <li>- провести идентификацию отдельных видов товаров, реализуемых в организации (предприятии) и сформулировать направления оптимизации претензионной работы с поставщиками товаров.</li> </ul>
<b>ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-9</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сбор, обработка и систематизация практического материала;</li> <li>- изучение методов и принципов управления персоналом организации (предприятия);</li> <li>- участие в проведении деловых переговоров, заключении договоров купли-продажи, поставки;</li> <li>- участие в организации и планировании материально-технического обеспечения предприятия, закупке и продаже товаров;</li> <li>- обеспечение необходимого уровня качества торгового обслуживания.</li> </ul>	<p><b>Общее задание:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- дать краткую организационно-управленческую характеристику организации (предприятию);</li> <li>- провести анализ методов и принципов управления персоналом организации (предприятия), используемых на предприятии.</li> </ul> <p><b>Индивидуальное задание:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проанализировать договорную работу организации (предприятия);</li> <li>- провести планирование материально-технического обеспечения организации (предприятия), закупки и продажи товаров;</li> <li>- разработать мероприятия по обеспечению</li> </ul>

		необходимого уровня качества торгового обслуживания; - провести анализ и оценку стратегии организации (предприятия); - разработать стратегию развития бизнеса организации (предприятия).
<b>ПК-10, ПК-11</b>	- сбор, обработка и систематизация практического материала; - участие в проведении маркетинговых исследованиях; - участие в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности.	<b>Общее задание:</b> - дать характеристику инновациям, используемым в организации (предприятии). <b>Индивидуальное задание:</b> - изучить особенности проведения маркетинговых исследований в организации (предприятии); - принять участие в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности.

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

В процессе прохождения практики используются следующие образовательные технологии:

Стандартные методы обучения:

- консультации руководителя практики от вуза и руководителя практики от организации по актуальным вопросам, возникающим у обучающихся в ходе ее выполнения; методологии выполнения заданий, подготовке отчета по практике;

- иные формы работы:

- выполнение заданий научно-аналитического характера обучающихся, включающие выполнение разделов практики в соответствии с индивидуальным заданием и рекомендованными источниками литературы; освоение методов анализа информации и интерпретации результатов; выполнение письменных аналитических и расчетных заданий в рамках практики с использованием необходимых информационных источников;

В процессе прохождения практики используются следующие научно-исследовательские и научно-производственные технологии: наблюдение, беседа, сбор, первичная обработка, систематизация и анализ материалов, описание полученного на практике опыта в отчете, а также специальные методики проведения научных и практических исследований.

Выполнение заданий научно-аналитического характера заключается в обработке собранной информации, в выполнении индивидуального задания, которое должно содержать обработанную информацию, собранную в соответствии с программой обследования, анализ материалов в соответствии с содержанием программы практики.

## **9. Учебно-методическое обеспечение работы обучающихся по производственной преддипломной практике**

*Примерная тематика научно-аналитических исследований в период проведения практики:*

**Вид профессиональной деятельности: научно-исследовательская.**

1. Организация и развитие малых предприятий в торговле России
2. Состояние и перспективы развития малого предприятия в сфере коммерции
3. Исследование и внедрение передового отраслевого опыта и лучших практик мультиформатной российской торговли
4. Исследование и развитие организационно-управленческой работы с малым коллективом торгового предприятия
5. Разработка и внедрение инновационных технологий в деятельности торговой организации

6. Разработка и внедрение инновационных методов и средств коммерческой работы торговой организации
7. Развитие коммерческой работы торговой организации на основе применения результатов маркетинговых исследований
8. Организация и проведение маркетинговых исследований в коммерческой работе торговой сети
9. Исследование практического опыта и инноваций в организации франчайзинговой системы
10. Организация и развитие электронной и мобильной торговли в России (или на примере торговой организации)
11. Исследование и развитие организационно-управленческой работы с персоналом торгового предприятия
12. Оценка и развитие коммерческой деятельности торговых предприятий на товарных рынках (продовольственном, непродовольственном, конкретного товара)
13. Исследование и совершенствование оптовой торговли в условиях неопределенности
14. Исследование и совершенствование деятельности торговой сети в условиях неопределенности
15. Развитие франчайзинга как формы поддержки малого предпринимательства в торговле
16. Оценка конкурентной среды и ее влияния на коммерческую деятельность предприятия
17. Исследование целевой аудитории торговой сети (или предприятия) и формирование ее лояльности
18. Изучение и прогнозирование спроса целевой аудитории
19. Моделирование коммерческой деятельности и организационной системы управления торговым предприятием
20. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли
21. Развитие инновационных инструментов в рекламной деятельности торговой организации
22. Развитие инновационных форм и методов розничной (оптовой) продажи товаров, оценка их эффективности
23. Исследование и развитие инвестиционной деятельности торговых предприятий
24. Исследование и развитие маркетинговой деятельности торговой организации в условиях неопределенности
25. Инновационные подходы к организации коммерческой деятельности предприятий розничной (оптовой) торговли
26. Разработка инновационных методов формирования лояльных покупателей торговой сети
27. Разработка инновационных методов продвижения собственных торговых марок торговой сети
28. Разработка инновационных технологий в складском обороте сети
29. Разработка инновационных технологий контроля движения товаров на сетевых предприятиях
30. Исследование и развитие маркетинговых коммуникаций торговой компании
31. Оценка и внедрение инновационных цифровых технологий в торговой деятельности
32. Совершенствование коммерческой деятельности на основе информатизации и моделирования
33. Перспективные направления развития коммерческой деятельности торговых сетей
34. Сетевые модели организации торговли в экономике регионов Российской Федерации
- Вид профессиональной деятельности: торгово-технологическая.**
35. Разработка и использование бизнес-плана в организации коммерческой деятельности предприятия
36. Анализ и повышение эффективности коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка (на примере конкретной фирмы)
37. Оценка эффективности торгово-технологической деятельности хозяйствующего субъекта

38. Исследование и совершенствование внутренней системы управления качеством товаров торговой сети
  39. Совершенствование торгово-технологических процессов оценки и контроля качества товаров, реализуемых торговой организацией
  40. Техническая оснащенность предприятий оптовой (розничной) торговли и эффективность использования новых видов оборудования
  41. Управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле
  42. Организация коммерческой деятельности малых предприятий в розничной торговле
  43. Формирование оптимального торгового ассортимента предприятия розничной торговли
  44. Формирование оптимального торгового ассортимента распределительного центра торговой сети
  45. Исследование и формирование потребностей покупателей с использованием маркетинговых технологий
  46. Развитие маркетинговых коммуникаций торговой компании
  47. Анализ и совершенствование коммерческой деятельности лизинговых компаний
  48. Аутсорсинг как инструмент сокращения затрат в коммерческой деятельности
  49. Разработка стратегии коммерческой деятельности торговой организации
  50. Развитие инструментов визуального мерчандайзинга в пространстве торгового зала
  51. Исследование и совершенствование деловой атмосферы продаж торговой организации (или в ритейле)
  52. Исследование и совершенствование торгово-технологических процессов сетевого предприятия
  53. Формирование системы идентификации и контроля качества товаров в торговой организации
  54. Исследование и управление ассортиментом и качеством товаров торговой организации
  55. Изучение и прогнозирование спроса потребителей (покупателей)
  56. Изучение и прогнозирование конъюнктуры товарного рынка в деятельности маркетинговых служб торговой организации
  57. Развитие технологий социальных медиа в выявлении и формировании потребностей покупателей
  58. Коммерческая деятельность торговой организации по стимулированию продаж и её совершенствование
  59. Развитие технологий формирования ассортимента товаров на оптовом (или розничном) торговом предприятии
  60. Организация и технология выполнения складских логистических операций и их совершенствование
  61. Организация и эффективность перевозок товаров и их совершенствование
  62. Совершенствование организации и технологии розничной торговли отдельными видами товаров
  63. Анализ и совершенствование технологической планировки магазина
  64. Исследование технологий мерчандайзинга в розничной торговле и пути его совершенствования
  65. Организация и стимулирование продаж товаров в магазинах с использованием инструментов мерчандайзинга
  66. Исследование и развитие технологий на товарных складах
  67. Организация и технология выполнения складских операций и пути их рационализации
  68. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий и пути их совершенствования
  69. Изучение покупательского спроса на розничном торговом предприятии в обосновании коммерческих решений
  70. Реклама в местах продаж и пути повышения её эффективности
- Вид профессиональной деятельности: организационно-управленческая.**

71. Разработка стратегии коммерческой деятельности торговой организации
72. Разработка стратегии торговой организации на основе оценки конъюнктуры товарного рынка
73. Планирование и организация материально-технического обеспечения торгового предприятия
74. Организация коммерческой деятельности розничных (оптовых) торговых предприятий и пути ее совершенствования
75. Совершенствование организационно-управленческой работы с малыми коллективами
76. Оценка и повышение эффективности коммерческой деятельности предприятий
77. Оценка эффективности коммерческой (или маркетинговой, или рекламной, или товаро-ведной или торгово-технологической) деятельности хозяйствующего субъекта
78. Организация франчайзинговой системы в оптовой (или розничной) торговле
79. Организация франчайзинговой сети на локальном (или региональном) рынке
80. Исследование и развитие франчайзинга в деятельности торговой организации
81. Управление коммерческой деятельностью предприятий розничной (оптовой) торговли
82. Организация транспортного обеспечения деятельности торгового предприятия
83. Закупка товаров и формирование коммерческих связей предприятием розничной торговли
84. Организация системы закупочной деятельности торговой сети (предприятия розничной торговли)
85. Оптимизация системы закупки товаров на базе использования информационно-компьютерных технологий
86. Организация и управление коммерческой деятельностью микропредприятия (малого предприятия)
87. Исследование и совершенствование материально-технического обеспечения торговой деятельности
88. Организация и управление системой сервиса в торговле
89. Исследование и развитие системы ключевых показателей эффективности торговой организации
90. Оценка и развитие внутрифирменного планирования торговой деятельности
91. Организация закупочно-сбытовой деятельности торгового предприятия
92. Организация договорных отношений розничного (или оптового) торгового предприятия с поставщиками товаров и оценка их эффективности
93. Коммерческая деятельность по оптовой закупке (или продаже) товаров и пути повышения ее эффективности
94. Организация и технология закупки товаров на выставках (ярмарках) и ее совершенствование
95. Организация рекламной деятельности оптового предприятия (или торговой сети) и пути ее совершенствования
96. Организация и развитие коммерческой деятельности предприятия в сферу электронной (и/или мобильной) торговли
97. Организация деятельности торговой организации и повышение её эффективности
98. Материально - техническая база оптового предприятия (торговой сети) и пути повышения эффективности ее использования
99. Оценка конкурентоспособности предприятия и пути ее совершенствования
100. Оценка и разработка стратегии развития торговой организации
101. Исследование и оптимизация ценовой политики торговой организации
102. Управление товарными запасами на розничном (оптовом) торговом предприятии и его совершенствование
103. Внедрение (развитие) технологий категорийного менеджмента торговой организации
104. Исследование и совершенствование организации коммерческой деятельности сетевого магазина
105. Культура обслуживания покупателей в магазине и пути её повышения
106. Исследование маркетинговой работы хозяйствующего субъекта и ее влияния на эффективность коммерческой деятельности
107. Разработка стратегии коммерческой деятельности предприятия на основе результатов

исследования конкурентной среды

108. Оценка эффекта и эффективности коммерческой деятельности розничного (оптового) предприятия в разработке управленческих решений

109. Анализ прибыльности и рентабельности коммерческой деятельности предприятия в разработке управленческих решений

110. Совершенствование стратегии продвижения продукции предприятия на локальном (региональном, национальном) рынке

111. Совершенствование деятельности торговой организации на основе оценки эффективности использования прибыли

112. Оценка и направления совершенствования сбытовой политики предприятия

113. Исследование и совершенствование организации коммерческой деятельности торговой сети

114. Оценка качества услуг розничной (оптовой) торговли и их совершенствование

115. Оценка эффективности использования товарных запасов на предприятиях оптовой торговли в разработке управленческих решений

116. Информационное обеспечение коммерческой деятельности и его влияние на эффективность деятельности предприятия

117. Разработка системы сбыта промышленного предприятия и оценка ее эффективности

118. Обеспечение безопасности коммерческой деятельности торговых систем

119. Оценка эффективности организации сбытовой деятельности промышленного предприятия

120. Организация и оценка оперативных процессов коммерческой деятельности предприятий

***Перечень образцов документов, необходимых в процессе прохождения и защиты отчета по практике определяется следующими документами:***

1. Положение о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы высшего образования, федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

2. 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».

3. Методические указания по прохождению производственной преддипломной практике и написанию отчета для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» направленность (профиль) программы «Коммерция».

**10. Формы промежуточной аттестации (по итогам практики)**

Текущий контроль и промежуточная аттестация осуществляется руководителем производственной преддипломной практики, в соответствии с календарным планом в 8 семестре. Текущий контроль осуществляется в форме отчета о выполнении соответствующих разделов задания по практике.

В ходе выполнения практики каждым обучающимся обязательно заполняется Дневник по практике (приложение 14 Регламента). Практикант должен вести дневник по практике для фиксирования прохождения всех этапов практики в организации. В дневнике должны найти отражение календарный план, состав и содержание выполненной обучающимся практической работы, ее оценка руководителем практики от предприятия.

Формой отчетности по практике является Отчет (приложение 14 Регламента). Основные элементы и основные разделы Отчета по практике представлены в Методических указаниях.

Формой промежуточной аттестации производственной практики является зачёт с оценкой, который проводится как защита отчета по производственной преддипломной практике.



## 11. Учебно-методическое и информационное обеспечение производственной преддипломной практики

### Рекомендуемая литература

#### Основная литература:

1. Коммерческая деятельность: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 404 с. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/432143/> .

2. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчианц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К<sup>0</sup>, 2018. - 400 с. - (Учебные издания для бакалавров) ISBN 978-5-394-02531-0 - Режим доступа: <http://new.znaniium.com/read?pid=329767/> .

#### Дополнительная литература:

1. Бесшапошникова, В.И. Методологические основы инноваций и научного творчества: учебное пособие / В.И. Бесшапошникова. - МОСКВА: ИНФРА-М, 2017. – 180 с. – <https://znaniium.com/catalog/product/552862>

2. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность: учебное пособие для академического бакалавриата / В. Н. Дорман; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. - Москва: Издательство Юрайт, 2019; Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та. - 134 с. - (Университеты России). - ISBN 978-5-534-08385-9 (Издательство Юрайт). - ISBN 978-5-7996-1879-7 (Изд-во Урал. ун-та). - Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/438107/> .

3. Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы: учебник для бакалавров / С. Л. Калачев. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва: Издательство Юрайт, 2019. - 477 с. - (Бакалавр. Академический курс). - ISBN 978-5-9916-3108-2. - Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/425165/>

4. Кобелева, И. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций: учеб. пособие / И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2019. – 292 с. – Текст: электронный. – <https://znaniium.com/catalog/product/986944>

#### Нормативно-правовые документы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: ГК РФ: текст с изм. и доп. на 18 июля 2019 года. Части 1-4: [Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ: принят Гос. Думой 21 октября 1994 г.]. – Текст: электронный // СПС «КонсультантПлюс». – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142).

2. О защите прав потребителей [Электронный ресурс] / [Закон Российской Федерации: принят Гос. Думой 09.01.1996 г. № 2300-1-ФЗ (с изм. и доп.) / СПС «Гарант».

3. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс] / [Закон Российской Федерации: принят Гос. Думой 19.12.2009 г. № 381-ФЗ; с изм. и доп.] / СПС «ТехЭксперт»

4. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс] / [Закон Российской Федерации: принят Гос. Думой 24.07.2007 г. № 209-ФЗ;] (с изм. и доп., вступ. в силу с 26.07.2017) / СПС «Гарант».

5. ГОСТ Р 51303-2013 Торговля. Термины и определения

6. ГОСТ Р 51304-2009 Услуги торговли. Общие требования

7. ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Требования к персоналу

8. ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли и др.

#### Перечень используемых электронно-справочных систем:

1. Консультант Плюс [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.garant.ru/>.

2. Гарант [Электронный ресурс]. - режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

#### Перечень электронно-образовательных ресурсов:

1. ЭИОС Воронежского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова.

2. ЭБС «Znanium».
3. ЭБС «Юрайт».
4. ЭБС «Университетская библиотека online».
5. ЭБС «Book.ru».
6. ЭБС «Grebennikon».
7. НЭБ «eLibrary».

**Перечень профессиональных баз данных:**

1. Федеральная служба государственной статистики; <https://www.gks.ru>
2. База данных ISI (The International Statistical Institute) Международного статистического института; <https://www.isi-web.org>
3. Единая межведомственная информационно – статистическая система (ЕМИСС); <https://fedstat.ru/>
4. Единая база ГОСТов РФ: <http://gostexpert.ru/>
5. Центр раскрытия корпоративной информации <https://www.e-disclosure.ru/>
6. Сайт Всемирной торговой организации: <http://www.wto.org>
7. Росбизнесконсалтинг: <https://chr.rbc.ru/>
8. Организация экономического сотрудничества и развития: <https://oecd.ru.org/>
9. Портал для ритейлеров и поставщиков: <https://www.retail.ru/>
10. Центр раскрытия корпоративной информации: <http://www.e-disclosure.ru/>
11. Банк данных угроз безопасности информации <https://bdu.fstec.ru>

**Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для выполнения программы производственной преддипломной практики:**

1. Бизнес-словарь - <http://www.businessvoc.ru>
2. Журнал «Инновации и Инвестиции» - <http://innovazia.ru/>
3. Журнал «Инновационная деятельность» - <https://www.sstu.ru>
4. Журнал «Маркетинг Менеджмент» – <http://www.advesti.ru/press>
5. Журнал «Риск-менеджмент» - <http://www.riskm.ru>
6. Журнал «Современные проблемы науки и образования» - <https://www.science-education.ru>
7. Журнал «Стратегии бизнеса» – <https://www.strategybusiness.ru>
8. Журнал «Управление персоналом» - <https://www.top-personal.ru/magazines.html>
9. Журнал «Эксперт» - <https://expert.ru/>
10. Российский журнал менеджмента – <http://www.rjm.ru>
11. Российский экономический журнал - <http://www.re-j.ru>
12. Журнал о eCommerce - CS-Cart.ru - <https://www.cs-cart.ru/blog/>

**Перечень информационных технологий, включая перечень программного обеспечения**

1. Операционная система Microsoft Windows 7 и старше.
2. Пакет прикладных программ Microsoft Office 2010 и старше.
3. Kaspersky Endpoint Security.
4. Яндекс.Браузер.

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

Для реализации производственной (преддипломной) практики используются специальные помещения, представляющие собой учебные аудитории для проведения индивидуальных консультаций и промежуточной аттестации.

Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью:

- рабочее место преподавателя: стол, стул;
- рабочие места обучающихся: столы ученические, столы компьютерные, стулья или скамьи ученические;
- классная доска или доска маркерная

Специальные помещения укомплектованы техническими средствами обучения и демонстрационным оборудованием:

- ноутбук с установленным ПО или ноутбук с установленным ПО, подключенный к сети Интернет;

- принтер лазерный, комплект колонок;

Программное обеспечение: операционная система Microsoft Windows10, пакет прикладных программ Microsoft Office 2016.

Для проведения индивидуальных консультации используется лаборатория информационных технологий в профессиональной деятельности, оснащенная лабораторным оборудованием, включающим:

- рабочее место преподавателя: стол, стул;

- рабочие места обучающихся: столы компьютерные, стулья; столы ученические, скамьи ученические;

- персональные компьютеры или ноутбуки с установленным ПО, подключенных к сети Интернет;

- многофункциональное устройство или принтер лазерный;

- доска маркерная или классная доска.

Программное обеспечение: операционная система Microsoft Windows10, пакет прикладных программ Microsoft Office 2016, Kaspersky Endpoint Security, Яндекс.Браузер.

Для организации самостоятельной работы обучающихся используются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду филиала.

Для организации образовательного процесса используются помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

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

Обязанности обучающегося (практиканта) при прохождении практики определяются Положением о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы высшего образования, федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова» и включают:

- выполнение задания, предусмотренного программой практики, выдаваемого руководителем практики;

- ведение дневника практики для фиксирования прохождения всех этапов практики в организации (предприятии);

- подчинение действующим в организации (предприятии) правилам трудового распорядка;

- изучение и строгое соблюдение правил охраны труда, техники безопасности;

- предоставление руководителю практики письменного отчета о выполнении всех заданий, завизированный руководителями практики от организации (предприятия) и кафедры.

Для прохождения производственной преддипломной практики обучающийся должен выбрать и обсудить с руководителем выпускной квалификационной работы:

- тему выпускной квалификационной работы;

- план выпускной квалификационной работы;

- план прохождения производственной преддипломной практики и сбора информации в соответствии с выбранной темой выпускной квалификационной работы и графиком прохождения производственной преддипломной практики.

В соответствии с выбранной темой и особенностью базы производственной преддипломной практики руководитель выпускной квалификационной работы (ВКР) от кафедры

формулирует конкретное содержание индивидуального задания на производственную преддипломную практику.

Для организации самостоятельной работы обучающихся используются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду филиала.

Для организации образовательного процесса используются помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

#### **14. Обязанности руководителя производственной преддипломной практики**

Обязанности руководителя практики определяются Положением о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы высшего образования, федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова» и включают:

- оказание научно-методической помощи;
- проведение индивидуальных консультаций;
- ведение контроля за процессом прохождения практики;
- участие в комиссии по приему отчета по практике;
- установление связи с руководителем практики от организации;
- участие в распределении обучающихся по рабочим местам или перемещении их по видам работ;
- оценку результатов выполнения обучающимися программы практики и др.

Руководитель практики от профильной организации должен:

- организовать практику обучающихся в полном соответствии с положением и программой практики;
- обеспечить обучающихся рабочим местом в соответствии с направлением подготовки и создать необходимые условия для получения обучающимися в период практики информации по организации производства, технике и технологии, экономике и управлению производством и т.д.;
- совместно с обучающимся и руководителем от кафедры разработать календарный план прохождения практики и осуществлять контроль за его выполнением;
- оказать обучающемуся (при необходимости) помощь в выборе (или уточнении) темы выпускной работы, представляющей практический интерес для предприятия;
- оказать помощь обучающемуся в сборе и обработке первичной информации по предприятию для выполнения выпускной работы;
- обеспечить обучающихся необходимыми консультациями по экономическим и специальным вопросам, связанным с выполнением выпускной работы, как своими силами, так и с привлечением других специалистов предприятия;
- обеспечить обучающемуся возможность пользоваться техникой для анализа и обработки первичной информации (ПК, вычислительная техника и т.п.);
- по окончании практики дать характеристику обучающегося с оценкой его теоретической и профессиональной подготовки, отношения к выполнению задания и программы практики;
- предоставить обучающемуся возможность (при необходимости) обсуждения на предприятии (в подразделении) результатов исследования по теме выпускной работы;
- подготовить (при необходимости) отзыв на выпускную работу обучающегося с оценкой уровня и качества ее выполнения и возможностей использования предложений, рекомендаций и выводов обучающегося по исследованной проблеме в работе предприятия.

## 15. Фонд оценочных материалов

Оценочные материалы по производственной преддипломной практике разработаны в соответствии с Положением о фонде оценочных средств в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» и находятся на кафедре коммерции и товароведения.

Таблица 4 - Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения практики

№ пп	Формируемые компетенции	Этапы формирования	Виды работ на практике	Форма текущего контроля
1.	ПК-5	Организационно-подготовительный этап	Участие в организационном собрании; разъяснение целей и задач практики, получение задания на практику, демонстрация формы отчетности, закрепление мест практики в соответствии с приказом, инструктаж по технике безопасности. Ознакомление с организацией (предприятием), правилами внутреннего трудового распорядка, производственный инструктаж, в том числе инструктаж по технике безопасности.	Проверка знаний техники безопасности, запись в дневнике. Устный отчет
2.	ПК 1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-9	Аналитический	Выполнение общих и индивидуальных заданий. Сбор, систематизация фактических материалов. Анализ полученной информации, проведение расчетов, обобщение полученных результатов.	Устный отчет, собеседование, обсуждение выполнения общего и индивидуального задания практики.
3.	ПК-10, ПК-11	Отчетный	Выработка на основе проведенного исследования выводов и предложений. Подготовка рекомендаций по итогам практики. Оформление отчета по практике в соответствии с установленными требованиями. Сдача отчета на кафедру, защита отчета по практике.	Проверка отчета, защита отчета

### Показатели оценивания и шкалы оценивания

Оценивание компетенция в рамках прохождения практики осуществляется в форме текущего и промежуточного контроля.

В рамках текущего контроля оценивается отдельно взятая компетенция на основе продемонстрированного обучаемым уровня самостоятельности в применении полученных в ходе прохождения практики, знаний, умений и навыков. В ходе прохождения практики осваивается определенный этап формирования компетенции.

Таблица 5 - Показатели оценивания и шкалы оценивания для текущего контроля

Результаты освоения содержания дисциплины (планируемые результаты обучения)	Неудовлетворительный/ неудовлетворительно / не зачтено	Пороговый/ удовлетворительно /зачтено	Продвинутый/ хорошо/ зачтено	Высокий/отлично/ зачтено
ПК – 1 - Способность 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:				

Результаты освоения содержания дисциплины (планируемые результаты обучения)	Неудовлетворительный/ неудовлетворительно / не зачтено	Пороговый/ удовлетворительно /зачтено	Продвинутый/ хорошо/ зачтено	Высокий/отлично/ зачтено
<p>Знать: основные показатели качества и ассортимента товаров и услуг; дефекты товаров; порядок приемки и учета товаров по количеству и качеству</p> <p>Уметь: управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг; диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение; осуществлять приемку и учет товаров по количеству и качеству. Владеть методами оценки качества товаров и услуг; методикой диагностирования дефектов товаров.</p>	<p>% правильных ответов, выполненных заданий – 0-49.</p> <p>Обучающийся не выполнил большинство заданий и не может объяснить полученные результаты.</p>	<p>% правильных ответов, выполненных заданий – 50-69.</p> <p>Обучающийся в основном правильно выполнил задание. Составил отчет в установленной форме, представил решение большинства заданий. Обучающийся испытывает затруднения в ответах на вопросы и в пояснении алгоритма выполнения заданий.</p>	<p>% правильных ответов, выполненных заданий – 70-85.</p> <p>Задание выполнено в полном объеме, в соответствии с предъявляемыми требованиями. Обучающийся ответил на вопросы, испытывая небольшие затруднения. Качество оформления задания не в полной мере соответствует установленным требованиям.</p>	<p>% правильных ответов, выполненных заданий – 86-100.</p> <p>Задание выполнено в полном объеме, в соответствии с предъявляемыми требованиями. Обучающийся точно ответил на вопросы, свободно ориентируется в работе.</p>
<p><b>ПК – 2 - Способность 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></p>				
<p>Знать: основы управления торгово-технологическими процессами на предприятии; статьи затрат материальных и трудовых ресурсов; порядок списания потерь.</p> <p>Уметь: управлять торгово-технологическими процессами на предприятии; регулировать процессы хранения и проводить инвентаризацию; определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, учитывать и списывать потери. Владеть: методами управления торгово-технологическими процессами на предприятии; правилами проведения инвентаризации на предприятии; методами определения и сокращения затрат материальных и трудовых ресурсов.</p>	<p>% правильных ответов, выполненных заданий – 0-49.</p> <p>Обучающийся не выполнил большинство заданий и не может объяснить полученные результаты.</p>	<p>% правильных ответов, выполненных заданий – 50-69.</p> <p>Обучающийся в основном правильно выполнил задание. Составил отчет в установленной форме, представил решение большинства заданий. Обучающийся испытывает затруднения в ответах на вопросы и в пояснении алгоритма выполнения заданий.</p>	<p>% правильных ответов, выполненных заданий – 70-85.</p> <p>Задание выполнено в полном объеме, в соответствии с предъявляемыми требованиями. Обучающийся ответил на вопросы, испытывая небольшие затруднения. Качество оформления задания не в полной мере соответствует установленным требованиям.</p>	<p>% правильных ответов, выполненных заданий – 86-100.</p> <p>Задание выполнено в полном объеме, в соответствии с предъявляемыми требованиями. Обучающийся точно ответил на вопросы, свободно ориентируется в работе.</p>
<p><b>ПК – 3 - Готовность 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:</b></p>				
<p>Знать: потребности покупателей товаров; конъюнктуру товарного рынка.</p> <p>Уметь: выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций; изучать и прогнозировать спрос потребителей; анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка.</p> <p>Владеть: методами изучения и прогнозирования спроса потребителей, анализа маркетинговой информации и конъюнктуры товарного рынка.</p>	<p>% правильных ответов, выполненных заданий – 0-49.</p> <p>Обучающийся не выполнил большинство заданий и не может объяснить полученные результаты.</p>	<p>% правильных ответов, выполненных заданий – 50-69.</p> <p>Обучающийся в основном правильно выполнил задание. Составил отчет в установленной форме, представил решение большинства заданий. Обучающийся испытывает затруднения в ответах на вопросы и в пояснении алгоритма выполнения заданий.</p>	<p>% правильных ответов, выполненных заданий – 70-85.</p> <p>Задание выполнено в полном объеме, в соответствии с предъявляемыми требованиями. Обучающийся ответил на вопросы, испытывая небольшие затруднения. Качество оформления задания не в полной</p>	<p>% правильных ответов, выполненных заданий – 86-100.</p> <p>Задание выполнено в полном объеме, в соответствии с предъявляемыми требованиями. Обучающийся точно ответил на вопросы, свободно ориентируется в работе.</p>

Результаты освоения содержания дисциплины (планируемые результаты обучения)	Неудовлетворительный/ неудовлетворительно / не зачтено	Пороговый/ удовлетворительно /зачтено	Продвинутый/ хорошо/ зачтено	Высокий/отлично/ зачтено
			мере соответствует установленным требованиям.	
<b>ПК – 4 - Способность идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации:</b>				
Знать: способы фальсификации товаров. Уметь: проводить идентификацию товаров. Владеть: методами и способами обнаружения фальсификации товаров.	% правильных ответов, выполненных заданий – 0-49.  Обучающийся не выполнил большинство заданий и не может объяснить полученные результаты.	% правильных ответов, выполненных заданий – 50-69.  Обучающийся в основном правильно выполнил задание. Составил отчет в установленной форме, представил решения большинства заданий. Обучающийся испытывает затруднения в ответе на вопросы и в пояснении алгоритма выполнения заданий.	% правильных ответов, выполненных заданий – 70-85.  Задание выполнено в полном объеме, в соответствии с предъявляемыми требованиями. Обучающийся ответил на вопросы, испытывая небольшие затруднения. Качество оформления задания не в полной мере соответствует требованиям.	% правильных ответов, выполненных заданий – 86-100.  Задание выполнено в полном объеме, в соответствии с предъявляемыми требованиями. Обучающийся точно ответил на вопросы, свободно ориентируется в работе.
<b>ПК – 5 - Способность управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами:</b>				
Знать: методы и принципы управления персоналом организации (предприятия). Уметь: управлять персоналом организации (предприятия). Владеть: методами управления персоналом организации (предприятия); основами организационно-управленческой работы с малыми коллективами.	% правильных ответов, выполненных заданий – 0-49.  Обучающийся не выполнил большинство заданий и не может объяснить полученные результаты.	% правильных ответов, выполненных заданий – 50-69.  Обучающийся в основном правильно выполнил задание. Составил отчет в установленной форме, представил решения большинства заданий. Обучающийся испытывает затруднения в ответе на вопросы и в пояснении алгоритма выполнения заданий.	% правильных ответов, выполненных заданий – 70-85.  Задание выполнено в полном объеме, в соответствии с предъявляемыми требованиями. Обучающийся ответил на вопросы, испытывая небольшие затруднения. Качество оформления задания не в полной мере соответствует требованиям.	% правильных ответов, выполненных заданий – 86-100.  Задание выполнено в полном объеме, в соответствии с предъявляемыми требованиями. Обучающийся точно ответил на вопросы, свободно ориентируется в работе.
<b>ПК – 6 - Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение:</b>				
Знать: виды договоров в профессиональной деятельности; формы заключения договоров. Уметь: выбирать контрагентов по сделкам, проводить с ними деловые переговоры; разрабатывать проекты договоров и контролировать их выполнение. Владеть: способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.	% правильных ответов, выполненных заданий – 0-49.  Обучающийся не выполнил большинство заданий и не может объяснить полученные результаты.	% правильных ответов, выполненных заданий – 50-69.  Обучающийся в основном правильно выполнил задание. Составил отчет в установленной форме, представил решения большинства заданий. Обучающийся испытывает затруднения в ответе на вопросы и в	% правильных ответов, выполненных заданий – 70-85.  Задание выполнено в полном объеме, в соответствии с предъявляемыми требованиями. Обучающийся ответил на вопросы, испытывая небольшие затруднения. Качество	% правильных ответов, выполненных заданий – 86-100.  Задание выполнено в полном объеме, в соответствии с предъявляемыми требованиями. Обучающийся точно ответил на вопросы, свободно ориентируется в

Результаты освоения содержания дисциплины (планируемые результаты обучения)	Неудовлетворительный/ неудовлетворительно / не зачтено	Пороговый/ удовлетворительно /зачтено	Продвинутый/ хорошо/ зачтено	Высокий/отлично/ зачтено
		пояснении алгоритма выполнения заданий.	оформления задания не в полной мере соответствует установленным требованиям.	работе.
<b>ПК – 7 - Способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров:</b>				
Знать: показатели эффективности использования материально-технического обеспечения предприятий; методы закупки и формы продажи товаров; Уметь: организовывать материально-техническое обеспечение предприятия; планировать закупки товаров; реализовывать прогрессивные формы продажи товаров; Владеть: методами определения необходимого для осуществления профессиональной деятельности материально-технического обеспечения; методами планирования объемов закупки товаров.	% правильных ответов, выполненных заданий – 0-49.  Обучающийся не выполнил большинство заданий и не может объяснить полученные результаты.	% правильных ответов, выполненных заданий – 50-69.  Обучающийся в основном правильно выполнил задание. Составил отчет в установленной форме, представил решения большинства заданий. Обучающийся испытывает затруднения в ответах на вопросы и в пояснении алгоритма выполнения заданий.	% правильных ответов, выполненных заданий – 70-85.  Задание выполнено в полном объеме, в соответствии с предъявляемыми требованиями. Обучающийся ответил на вопросы, испытывая небольшие затруднения. Качество оформления задания не в полной мере соответствует требованиям.	% правильных ответов, выполненных заданий – 86-100.  Задание выполнено в полном объеме, в соответствии с предъявляемыми требованиями. Обучающийся точно ответил на вопросы, свободно ориентируется в работе.
<b>ПК – 8 - Готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания:</b>				
Знать: требования к качеству услуг торговли; методы оценки уровня качества торгового обслуживания; закономерности развития ассортимента в торговле, критерии качества услуг; Уметь: проводить оценку уровня качества торгового обслуживания; Владеть: готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания в оптовой и розничной торговле.	% правильных ответов, выполненных заданий – 0-49.  Обучающийся не выполнил большинство заданий и не может объяснить полученные результаты.	% правильных ответов, выполненных заданий – 50-69.  Обучающийся в основном правильно выполнил задание. Составил отчет в установленной форме, представил решения большинства заданий. Обучающийся испытывает затруднения в ответах на вопросы и в пояснении алгоритма выполнения заданий.	% правильных ответов, выполненных заданий – 70-85.  Задание выполнено в полном объеме, в соответствии с предъявляемыми требованиями. Обучающийся ответил на вопросы, испытывая небольшие затруднения. Качество оформления задания не в полной мере соответствует требованиям.	% правильных ответов, выполненных заданий – 86-100.  Задание выполнено в полном объеме, в соответствии с предъявляемыми требованиями. Обучающийся точно ответил на вопросы, свободно ориентируется в работе.
<b>ПК – 9 - Готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации:</b>				
Знать: основные стратегии развития и функционирования торговой организации. Уметь: анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации. Владеть: методами анализа, оценки и разработки стратегии организации; методиками разработки стратегии организации.	% правильных ответов, выполненных заданий – 0-49.  Обучающийся не выполнил большинство заданий и не может объяснить полученные результаты.	% правильных ответов, выполненных заданий – 50-69.  Обучающийся в основном правильно выполнил задание. Составил отчет в установленной форме, представил решения большинства заданий. Обучающийся испытывает затруднения в ответах на вопросы и в пояснении алгоритма выполнения заданий.	% правильных ответов, выполненных заданий – 70-85.  Задание выполнено в полном объеме, в соответствии с предъявляемыми требованиями. Обучающийся ответил на вопросы, испытывая небольшие затруднения. Качество оформления задания не в полной мере соответствует требованиям.	% правильных ответов, выполненных заданий – 86-100.  Задание выполнено в полном объеме, в соответствии с предъявляемыми требованиями. Обучающийся точно ответил на вопросы, свободно ориентируется в работе.



Результаты освоения содержания дисциплины (планируемые результаты обучения)	Неудовлетворительный/ неудовлетворительно / не зачтено	Пороговый/ удовлетворительно /зачтено	Продвинутый/ хорошо/ зачтено	Высокий/отлично/ зачтено
	яснить полученные результаты.	чет в установленной форме, представил решения большинства заданий. Обучающийся испытывает затруднения в ответе на вопросы и в пояснении алгоритма выполнения заданий.	являемыми требованиями. Обучающийся ответил на вопросы, испытывая небольшие затруднения. Качественно оформленные задания не в полной мере соответствует установленным требованиям.	предъявляемыми требованиями. Обучающийся ответил на вопросы, свободно ориентируется в работе.
<b>ПК – 10 - Способность проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности:</b>				
Знать: содержание, алгоритм и методики проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований в профессиональной деятельности; Уметь: проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в коммерческой деятельности; Владеть: методами проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований в профессиональной деятельности.	% правильных ответов, выполненных заданий – 0-49.  Обучающийся не выполнил большинство заданий и не может объяснить полученные результаты.	% правильных ответов, выполненных заданий – 50-69.  Обучающийся в основном правильно выполнил задание. Составил ответ в установленной форме, представил решения большинства заданий. Обучающийся испытывает затруднения в ответе на вопросы и в пояснении алгоритма выполнения заданий.	% правильных ответов, выполненных заданий – 70-85.  Задание выполнено в полном объеме, в соответствии с предъявляемыми требованиями. Обучающийся ответил на вопросы, испытывая небольшие затруднения. Качественно оформленные задания не в полной мере соответствует установленным требованиям.	% правильных ответов, выполненных заданий – 86-100.  Задание выполнено в полном объеме, в соответствии с предъявляемыми требованиями. Обучающийся ответил на вопросы, свободно ориентируется в работе.
<b>ПК – 11 - Способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, научно-исследовательской и (или) товароведной):</b>				
Знать: инновационные методы, средства и технологии в профессиональной деятельности; Уметь: разрабатывать и применять инновационные методы, средства и технологии в коммерческой деятельности; Владеть: навыками разработки инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности.	% правильных ответов, выполненных заданий – 0-49.  Обучающийся не выполнил большинство заданий и не может объяснить полученные результаты.	% правильных ответов, выполненных заданий – 50-69.  Обучающийся в основном правильно выполнил задание. Составил ответ в установленной форме, представил решения большинства заданий. Обучающийся испытывает затруднения в ответе на вопросы и в пояснении алгоритма выполнения заданий.	% правильных ответов, выполненных заданий – 70-85.  Задание выполнено в полном объеме, в соответствии с предъявляемыми требованиями. Обучающийся ответил на вопросы, испытывая небольшие затруднения. Качественно оформленные задания не в полной мере соответствует установленным требованиям.	% правильных ответов, выполненных заданий – 86-100.  Задание выполнено в полном объеме, в соответствии с предъявляемыми требованиями. Обучающийся ответил на вопросы, свободно ориентируется в работе.

<b>Результаты освоения содержания дисциплины (планируемые результаты обучения)</b>	<b>Неудовлетворительный/ неудовлетворительно / не зачтено</b>	<b>Пороговый/удовлетворительно /зачтено</b>	<b>Продвинутый/хорошо/зачтено</b>	<b>Высокий/отлично/зачтено</b>
		ритма выполнения заданий.	ной мере соответствует установленным требованиям.	

В рамках промежуточного контроля осуществляется оценка уровня обученности на основе комплексного подхода к уровню сформированности всех компетенций, обязательных к формированию в процессе прохождения практики. В качестве основного критерия при оценке обучаемого при определении уровня освоения практики наличие сформированных у него компетенций по результатам прохождения практики.

Таблица 6 – Показатели оценивания и шкалы оценивания для промежуточного контроля

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)	Уровень освоения				Оценочное средство
	Неудовлетворительный/неудовлетворительно / не зачтено	Пороговый/удовлетворительно /зачтено	Продвинутый/хорошо/зачтено	Высокий/отлично/зачтено	
ПК – 1 - Способность 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:					
Знать: основные показатели качества и ассортимента товаров и услуг, дефекты товаров; порядок приемки и учета товаров по количеству и качеству Уметь: управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг; диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение; осуществлять приемку и учет товаров по количеству и качеству. Владеть методами оценки качества товаров и услуг; методикой диагностирования дефектов товаров.	Компетенция не освоена Неспособность самостоятельно продемонстрировать наличие знаний при выполнении заданий, которые были представлены преподавателем вместе с образцом их решения, отсутствие самостоятельности умения к использованию методов освоения практики и неспособность самостоятельно проявит повторения решения по-ставленной задачи по стандартному образцу свидетельствуют об отсутствии сформированной компетенции	Компетенция освоена на недостаточном уровне. Если обучаемый демонстрирует самостоятельность в применении знаний, умений и навыков к решению задач в полном соответствии с образцом, данным преподавателем, потенциал которого было показано преподавателем, следует считать, что компетенция сформирована, но ее уровень недостаточно высок. Поскольку наличие сформированной компетенции, ее следует оценивать полагательно, но на пороговом	Компетенция освоена не в полной мере. Способность обучающегося продемонстрировать самостоятельное применение знаний, умений и навыков при решении задач, аналогичных тем, которые представил преподаватель при формировании компетенции, подтверждает наличие сформированной компетенции, причем на более высоком уровне. Наличие сформированной компетенции на достаточном уровне самостоятельности	Компетенция освоена. Обучаемый демонстрирует способность к самостоятельности (допускаются консультации преподавателя по сопутствующим вопросам) в выборе способа решения нестандартных заданий в рамках прохождения практики с использованием знаний и навыков, полученных в ходе освоения данной практики, так и смежных дисциплин, следует считать компетенцию сформированной на высоком уровне. При	Отчет о прохождении производственной практики, вопросы для проведения сачета

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)	Уровень освоения				Оценочное средство
	Неудовлетворительный/неудовлетворительно / не зачтено	Пороговый/удовлетворительно /зачтено	Продвинутый/хорошо/зачтено	Высокий/отлично/зачтено	
	ции. Отсутствие подтверждения наличия сформированности компетенции свидетельствует об отрицательных результатах прохождения практики.	уровне	ческой демонстрации в ходе решения аналогичных заданий следует оценивать, как положительное и устойчивое закрепленное в практическом навыке	мированной компетенции на высоком уровне, способность к ее дальнейшему саморазвитию и устойчивой высокой адаптивности практического применения к изменяющимся условиям профессиональной задачи	

ПК – 2 - Способность 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:

Знать: основы управления торгово-технологическими процессами на предприятии; статьи затрат материальных и трудовых ресурсов; порядок списания потерь. Уметь: управлять торгово-технологическими процессами на предприятии; регулировать процессы хранения и проводить инвентаризацию; определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, учитывать и списывать потери. Владеть: методами управления торгово-технологическими процессами на предприятии; правилами проведения инвентаризации на предприятии; методами определения и сокращения затрат материальных и трудовых ресурсов.	Компетенция не освоена Неспособность обучаемого самостоятельно продемонстрировать наличие знаний при выполнении заданий, которые были представлены преподавателем вместе с образцом их решения, отсутствие самостоятельности в применении умения к использованию методов освоения практики и неспособность самостоятельно проявит навыки повторения решения поставленной задачи по стандартному образцу свидетельствуют об отсутствии сформированной компетенции. Отсутствие подтверждения нали-	Компетенция освоена на недостаточном уровне. Если обучаемый демонстрирует самостоятельность в применении знаний, умений и навыков к решению 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	Компетенция освоена не в полной мере. Способность обучающегося продемонстрировать самостоятельное применение знаний и навыков при решении заданий, аналогичных тем, которые преподаватель при потенциальном формировании компетенции, подтверждает наличие сформированной компетенции, причем на более высоком уровне. Наличие сформированной компетенции на достаточном уровне самостоятельности стороны обучаемого при практической демонстрации решения аналогичных заданий следует оценивать, как	Компетенция освоена. Обучаемый демонстрирует способность к самостоятельности (допускаются консультации преподавателем по сопутствующим вопросам) в выборе 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	Отчет о прохождении производственной практики, дипломной работы для проведения зачета
---	---	--	---	--	---

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)	Уровень освоения				Оценочное средство
	Неудовлетворительный/неудовлетворительно / не зачтено	Пороговый/удовлетворительно /зачтено	Продвинутый/хорошо/зачтено	Высокий/отлично/зачтено	
	чия сформированности компетенции свидетельствует об отрицательных результатах прохождения практики.		положительное и устойчиво закрепленное практическое навыке	уровне. При отсутствии сформированной компетенции на высоком уровне, способность к ее дальнейшему саморазвитию и высокой адаптивности практического применения к изменяющимся условиям профессиональной задачи	

ПК – 3 - Готовность 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:

Знать: потребности покупателей товаров; конъюнктуру товарного рынка. Уметь: выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций; изучать и прогнозировать спрос потребителей; анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка. Владеть: методами изучения и прогнозирования спроса потребителей, анализа маркетинговой информации и конъюнктуры товарного рынка.	Компетенция не освоена Неспособность обучаемого самостоятельно продемонстрировать наличие знаний при выполнении заданий, которые представлены преподавателем вместе с образцом их решения, отсутствие самостоятельности в применении умения к использованию методов освоения практики и самостоятельного проявления навыков повторения решения поставленной задачи по стандартному образцу свидетельствуют об отсутствии	Компетенция освоена на недостаточном уровне. Если обучаемый демонстрирует самостоятельность в применении знаний, умений и навыков к решению заданий в полном соответствии с образцом, данным преподавателем, по заданиям, решение которых было показано преподавателем, исследует способность, что компетенция сформирована, но ее уровень недостаточен. Поскольку выявлено наличие сформированной компетенции, ее следует	Компетенция освоена не в полной мере. Способность обучающегося продемонстрировать самостоятельное применение знаний и умений и навыков при решении заданий, аналогичных тем, которые преподаватель при потенциальном формировании компетенции, подтверждает наличие сформированной компетенции, причем на более высоком уровне. Наличие сформированной компетенции на достаточном уровне самостоятельности при практической	Компетенция освоена. Обучаемый демонстрирует способность к самостоятельности (допускаются консультации преподавателем по соответствующим вопросам) в выборе способа решения или нестандартных заданий в рамках прохождения практики с использованием знаний, умений и навыков, полученных в ходе освоения данной практики, так и дисциплин, следует	Отчет о прохождении производственной преддипломной практики, вопросы для проведения зачета
--	---	---	---	--	--

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)	Уровень освоения				Оценочное средство
	Неудовлетворительный/неудовлетворительно / не зачтено	Пороговый/удовлетворительно /зачтено	Продвинутый/хорошо/зачтено	Высокий/отлично/зачтено	
	сформированной компетенции. Отсутствии подтверждения наличия сформированности компетенции свидетельствует об отрицательных результатах прохождения практики.	оценивать положительно, но на пороговом уровне	демонстрации в ходе решения аналогичных заданий следует оценивать, как положительное и устойчивое закреплённое практическое умение	взять компетенцию сформированной на высоком уровне. При отсутствии сформированной компетенции на высоком уровне, способность к ее дальнейшему саморазвитию и высокой адаптивности практического применения к изменяющимся условиям профессиональной задачи	
<b>ПК – 4 - Способность идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации:</b>					
Знать: способы фальсификации товаров. Уметь: проводить идентификацию товаров. Владеть: методами и способами обнаружения фальсификации товаров	Компетенция не освоена Неспособность обучающегося самостоятельно продемонстрировать наличие знаний при выполнении заданий, которые были представлены преподавателем вместе с образцом их решения, отсутствие самостоятельности в применении умения к использованию методов освоения практики и самостоятельного проявления навыков повторения решения поставленной задачи по стандартному об-	Компетенция освоена на недостаточном уровне. Если обучающийся демонстрирует самостоятельность в применении знаний, умений и навыков к решению заданий в полном соответствии с образцом, данным преподавателем, по заданиям, решение которых было показано преподавателем, следует считать, что компетенция сформирована, но ее уровень недостаточен. По-скольку выявлено наличие	Компетенция освоена не в полной мере. 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, причём на более высоком уровне. Наличие сформированной компетенции на достаточном уровне самостоя-	Компетенция освоена. Обучаемый демонстрирует способность к самостоятельности (допускаются консультации преподавателем по спорным вопросам) в выборе способа решения неизвестных заданий в рамках прохождения практики с использованием знаний, умений и навыков, полученных как в ходе освоения данной прак-	Отчет о прохождении производственной практики, вопросы для проведения зачета

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)	Уровень освоения				Оценочное средство
	Неудовлетворительный/неудовлетворительно / не зачтено	Пороговый/удовлетворительно /зачтено	Продвинутый/хорошо/зачтено	Высокий/отлично/зачтено	
	разницу свидетельствуют об отсутствии сформированной компетенции. Отсутствие подтверждения наличия сформированности компетенции свидетельствует об отрицательных результатах прохождения практики.	сформированной компетенции, ее следует оценивать положительно, но на пороговом уровне	стороны обучающегося при е практической демонстрации в ходе решения аналогичных заданий следует оценивать, как положительное и устойчиво закрепленное практическом навыке	смежных дисциплин, следует считать компетенцию сформированной на высоком уровне. При отсутствии сформированной компетенции на высоком уровне, способность к ее дальнейшему саморазвитию и высокой адаптивности практического применения к изменяющимся условиям профессиональной задачи	
ПК – 5 - Способность управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами:					
Знать: методы и принципы управления персоналом организации (предприятия). Уметь: управлять персоналом организации (предприятия). Владеть: методами управления персоналом организации (предприятия); основами организационно-управленческой работы с малыми коллективами.	Компетенция не освоена Неспособность обучающегося самостоятельно продемонстрировать наличие знаний при выполнении заданий, которые были представлены преподавателем вместе с образцом их решения, отсутствие самостоятельности в применении умения к использованию методов освоения практики и самостоятельного повторения	Компетенция освоена на недостаточном уровне. Если обучающийся демонстрирует самостоятельность в применении знаний, умений и навыков к решению заданий в полном соответствии с образцом, данным преподавателем, по заданиям, решения которых было показано преподавателем, следует считать, что компетенция сформирована, но ее уровень	Компетенция освоена не в полной мере. Способность обучающегося продемонстрировать самостоятельное применение знаний, умений и навыков при решении заданий, аналогичных тем, которые преподаватель при потенцировании компетенции, подтверждает наличие сформированной компетенции, причем на более высоком уровне. Наличие сформированной	Компетенция освоена. Обучаемый демонстрирует способность к самостоятельности (допускаются консультации преподавателем по сопутствующим вопросам) в выборе способа решения или нестандартных заданий в рамках прохождения практики с использованием знаний, умений и навыков, получен-	Отчет о прохождении производственной преддипломной практики, вопросы для проведения зачета



Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)	Уровень освоения				Оценочное средство
	Неудовлетворительный/неудовлетворительно / не зачтено	Пороговый/удовлетворительно /зачтено	Продвинутый/хорошо/зачтено	Высокий/отлично/зачтено	
	<p>неспособность самостоятельно проявит навыки повторения решения поставленной задачи по стандартному образцу свидетельствуют об отсутствии сформированной компетенции. Отсутствие подтверждения наличия сформированности компетенции свидетельствует об отрицательных результатах прохождения практики.</p>	<p>компетенция сформирована, но ее уровень недостаточен. Поскольку выявлено наличие сформированной компетенции, ее следует оценивать положительно, но на пороговом уровне</p>	<p>компетенции, причем на более высоком уровне. Наличие сформированной компетенции на достаточном уровне самостоятельности со стороны обучаемого при ее практической демонстрации в ходе решения аналогичных задач следует оценивать, как положительное и устойчивое закрепленное практическое умение</p>	<p>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, сполнительная способность к ее дальнейшему развитию и высокой адаптивности практического применения к изменяющимся условиям профессиональной задачи</p>	
ПК – 7 - Способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров:					
<p>Знать: показатели эффективности использования материально-технического обеспечения предприятий; методы закупки и формы продажи товаров; Уметь: организовывать материально-техническое обеспечение предприятия; планировать закупку товаров; реализовывать прогрессивные формы продажи товаров; Владеть: методами определения необходимого для осуществления профессиональной деятельности материально-технического обеспечения; методами планирования объемов закупки товаров.</p>	<p>Компетенция не освоена Неспособность самостоятельно продемонстрировать наличие знаний при выполнении заданий, которые были представлены преподавателем вместе с образцом их решения, отсутствие самостоятельности в применении умения к использованию методов освоения практики и неспособность самостоятельно проявит навыки повторения</p>	<p>Компетенция освоена на недостаточном уровне. Если обучаемый демонстрирует самостоятельность в применении знаний, умений и навыков к решению задач в соответствии с образцом, данным преподавателем, потенциал которого было показано преподавателем, следует считать, что компетенция сформирована, причем на более высоком уровне. Наличие</p>	<p>Компетенция освоена не в полной мере. Способность обучающегося продемонстрировать самостоятельное применение знаний, умений и навыков при решении задач, аналогичных тем, которые представлял преподаватель при формировании компетенции, подтверждает наличие сформированной компетенции, причем на более высоком уровне. Наличие</p>	<p>Компетенция освоена. Обучаемый демонстрирует способность к самостоятельности (допускаются консультации преподавателя по сопутствующим вопросам) в выборе способа решения нестандартных заданий в рамках прохождения практики с использованием знаний и навыков, полученных как в</p>	<p>Отчет о прохождении производственной практики, вопросы для проведения зачета</p>



Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)	Уровень освоения				Оценочное средство
	Неудовлетворительный/неудовлетворительно / не зачтено	Пороговый/удовлетворительно /зачтено	Продвинутый/хорошо/зачтено	Высокий/отлично/зачтено	
	решения поставленной задачи по стандартному образцу свидетельствуют об отсутствии сформированной компетенции. Отсутствие подтверждения наличия сформированности компетенции свидетельствует об отрицательных результатах прохождения практики.	высок. Поскольку выявлено наличие сформированной компетенции, ее следует оценивать положительно, но на пороговом уровне	кие сформированной компетенции на достаточном уровне самостоятельности со стороны обучаемого при ее практической демонстрации в ходе решения аналогичных задач следует оценивать, как положительное и устойчивое закрепленное практическом навыке	ки, 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>ПК – 8 - Готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания:</b>					
Знать: требования к качеству услуг торговли; методы оценки уровня качества торгового обслуживания; закономерности развития ассортимента в торговле, критерии качества услуг; Уметь: проводить оценку уровня качества торгового обслуживания; Владеть: готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания в оптовой и розничной торговле.	Компетенция не освоена Неспособность обучающегося самостоятельно продемонстрировать наличие знаний при выполнении заданий, которые были представлены преподавателем вместе с образцом их решения, отсутствие самостоятельности в применении умения к использованию методов освоения практики и неспособность самостоятельно проявит навыки повторения решения поставленной задачи по стандартному образцу свидетельствуют	Компетенция освоена на недостаточном уровне. Если обучающийся демонстрирует самостоятельность в применении знаний, умений и навыков к решению задач в соответствии с образцом, данным преподавателем, решение которых было показано преподавателем, следует считать, что компетенция сформирована, но ее уровень недостаточно высок. Поскольку	Компетенция освоена не в полной мере. Способность обучающегося продемонстрировать самостоятельное применение знаний, умений и навыков к решению задач в соответствии с образцом, данным преподавателем, потенциал при формировании компетенции, подтверждает наличие сформированной компетенции, причем на более высоком уровне. Наличие сформированной компетенции на достаточном уровне само	Компетенция освоена. Обучаемый демонстрирует способность к самостоятельности (допускаются консультации преподавателя по сопутствующим вопросам) в выборе способа решения неизвестных или нестандартных заданий в рамках прохождения практики с использованием знаний и навыков, полученных в ходе освоения данной практики, так и смежных дисциплин, следует считать компетенцию сфор-	Отчет о прохождении производственной практики, преддипломной практики, вопросы для проведения зачета

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)	Уровень освоения				Оценочное средство
	Неудовлетворительный/неудовлетворительно / не зачтено	Пороговый/удовлетворительно /зачтено	Продвинутый/хорошо/зачтено	Высокий/отлично/зачтено	
	отсутствия сформированной компетенции. Отсутствие подтверждения наличия сформированности компетенции свидетельствует об отрицательных результатах прохождения практики.	общее, ее следует оценивать по-положительно, но на пороговом уровне	со стороны обучающегося при ее практической демонстрации в ходе решения аналитических задач следует оценивать, как положительное и устойчивое закрепленное практическое умение	мировой на высоком уровне. При отсутствии сформированной компетенции на высоком уровне, способность к ее дальнейшему развитию и высокой адаптивности практического применения к изменяющимся условиям профессиональной задачи	

ПК – 9 - Готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации:

Знать: основные стратегии развития и функционирования торговой организации. Уметь: анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации. Владеть: методами анализа, оценки и разработки стратегии организации; методиками разработки стратегии организации.	Компетенция не освоена Неспособность обучающегося самостоятельно продемонстрировать наличие знаний при выполнении заданий, которые были представлены преподавателем вместе с образцом их решения, отсутствие самостоятельности умения к использованию методов освоения практики и неспособность самостоятельно проявит навыки повторения решения поставленной задачи по стандартному образцу свидетельствуют об отсутствии сформированной компетенции. Отсутствие	Компетенция освоена на не-достаточном уровне. Если обучающийся демонстрирует самостоятельность в применении знаний, умений и навыков к решению задач в соответствии с образцом, данным преподавателем, потенциал которого было показано преподавателем, следует считать, что компетенция сформирована, причем ее уровень недостаточно высок. Поскольку сформированной компетенции недостаточно свидетельствуют об отсутствии сформированной компетенции, ее следует оценивать по-положительно, но на пороговом уровне	Компетенция освоена не в полной мере. Способность обучающегося продемонстрировать самостоятельное применение знаний, умений и навыков при решении задач, аналогичных тем, которыми преподаватель при постановке задачи в полном соответствии с образцом, данным преподавателем, потенциал которого было показано преподавателем, подтверждает наличие сформированной компетенции, причем на более высоком уровне. Наличие сформированной компетенции на достаточном уровне свидетельствует о самостоятельности со стороны обучающегося при ее практической демон-	Компетенция освоена. Обучаемый демонстрирует способность к самостоятельности (допускаются консультации преподавателя по сопутствующим вопросам) в выборе способа решения нестандартных заданий в рамках прохождения практики с использованием знаний и навыков, полученных в ходе освоения данной практики, так и смежных дисциплин, следует считать сформированной на высоком уровне. При-	Отчет о прохождении производственной практики, вопросы для проведения сзачета
---	--	--	--	--	---

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)	Уровень освоения				Оценочное средство
	Неудовлетворительный/неудовлетворительно / не зачтено	Пороговый/удовлетворительно /зачтено	Продвинутый/хорошо/зачтено	Высокий/отлично/зачтено	
	ствие подтверждения наличия сформированности компетенции свидетельствует об отрицательных результатах прохождения практики.		страции в ходе решения аналогичных заданий следует оценивать, как положительное и устойчиво закрепленное в практическом навыке	компетенции на высоком уровне, способность к ее дальнейшему саморазвитию и высокой адаптивности в практического применения к изменяющимся условиям профессиональной задачи	
<b>ПК – 10 - Способность проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности:</b>					
Знать: содержание, алгоритм и методики проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований в профессиональной деятельности; Уметь: проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в коммерческой деятельности; Владеть: методами проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований в профессиональной деятельности.	Компетенция не освоена Неспособность обучающегося самостоятельно продемонстрировать наличие знаний при выполнении заданий, которые были представлены преподавателем вместе с образцом их решения, отнюдь при самостоятельности выполнения задания, умения к использованию методов освоения практики и неспособность самостоятельно проявит навыки повторения решения поставленной задачи по стандартному образцу свидетельствуют об отсутствии сформированной компетенции. Отсутствие подтверждения наличия сформированности ком-	Компетенция освоена на недостаточном уровне. Если обучающийся демонстрирует самостоятельность в применении знаний, умений и навыков к решению заданий в полном соответствии с образцом, данным преподавателем, потенциал при решении которых было показано преподавателем, следует считать, что компетенция сформирована, причем ее уровень недостаточен. Поскольку наличие сформированной компетенции, ее следует оценивать положительно, но на пороговом уровне	Компетенция освоена не в полной мере. Способность обучающегося продемонстрировать самостоятельное применение знаний, умений и навыков при решении заданий, аналогичных тем, которые представлены преподавателем, потенциал при формировании компетенции, подтверждает наличие сформированной компетенции, причем на более высоком уровне. Наличие сформированной компетенции на достаточном уровне самостоятельности со стороны обучающегося при ее практической демонстрации в ходе	Компетенция освоена. Обучаемый демонстрирует способность к самостоятельности (допускаются консультации преподавателя по сопутствующим вопросам) в выборе способа решения нестандартных заданий в рамках прохождения практики с использованием знаний 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	Отчет о прохождении производственной практики, вопросы для проведения зачета

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)	Уровень освоения				Оценочное средство
	Неудовлетворительный/неудовлетворительно / не зачтено	Пороговый/удовлетворительно /зачтено	Продвинутый/хорошо/зачтено	Высокий/отлично/зачтено	
	компетенции свидетельствует об отрицательных результатах прохождения практики.		оценивать, как положительное и устойчиво закрепленное в практическом навыке	дальнейшему саморазвитию и высокой адаптивности практического применения к изменяющимся условиям профессиональной задачи	
ПК – 11 - Способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, научно-исследовательской и (или) товароведной):					
Знать: инновационные методы, средства и технологии в профессиональной деятельности; Уметь: разрабатывать и применять инновационные методы, средства и технологии в коммерческой деятельности; Владеть: навыками разработки инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности.	Компетенция не освоена Неспособность обучающегося самостоятельно продемонстрировать наличие знаний при выполнении заданий, которые были представлены преподавателем вместе с образцом их решения, отсутствие самостоятельности в применении умения к использованию методов освоения практики и неспособность самостоятельно проявит навыки повторения решения поставленной задачи по стандартному образцу свидетельствуют об отсутствии сформированной компетенции. Отсутствие подтверждения наличия сформированности компетенции свидетельствует об отрицатель-	Компетенция освоена на недостаточном уровне. Если обучающийся демонстрирует самостоятельность в применении знаний, умений и навыков к решению заданий в соответствии с образцом, данным преподавателем, потенциал при выполнении которых было показано преподавателем, следует считать, что компетенция сформирована, но ее уровень недостаточен. Поскольку выявлено наличие сформированной компетенции, ее следует оценивать положительно, но на пороговом уровне	Компетенция освоена не в полной мере. Способность обучающегося продемонстрировать самостоятельное применение знаний, умений и навыков к решению заданий, аналогичных тем, которые представил преподаватель при решении задания, аналогичных тем, которые представил преподаватель при выполнении задания, ренциальном формировании компетенции, подтверждает наличие сформированной компетенции, причем на более высоком уровне. Наличие сформированной компетенции на достаточном уровне самостоятельности со стороны обучающегося при ее практической демонстрации в ходе решения аналогичных заданий следует оценивать, как положительное и устойчиво	Компетенция не освоена. Обучаемый демонстрирует способность к самостоятельности (допускаются консультации с преподавателем по сопутствующим вопросам) в выборе способа решения нестандартных заданий в рамках прохождения практики с использованием знаний, умений и навыков, полученных в ходе освоения данной практики, так и смежных дисциплин, следует считать компетенцию сформированной на высоком уровне. При наличии высокой способности к дальнейшему саморазвитию	Отчет о прохождении производственной практики, вопросы для проведения зачета

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)	Уровень освоения			Оценочное средство
	Неудовлетворительный/неудовлетворительно / не зачтено	Пороговый/удовлетворительно /зачтено	Продвинутый/хорошо/зачтено	
	ных результатах прохождения практики.		закрепленное в практическом навыке	адаптивности практического применения к изменяющимся условиям профессиональной задачи

**Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

Задания по практике обусловлены спецификой ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) программы Коммерция. В общем виде примерный перечень вопросов и заданий зависит от этапа прохождения производственной преддипломной практики и выглядит следующим образом.

Таблица 7 - Примерный перечень заданий производственной преддипломной практики

Разделы (этапы) практики	Виды работ на практике	Комплект заданий, позволяющих оценить знания, умения и навыки	Контролируемые компетенции
Организационно-подготовительный	Участие в организационном собрании; разъяснение целей и задач практики, получение задания на практику, демонстрация формы отчетности, закрепление мест практики в соответствии с приказом, инструктаж по технике безопасности. Ознакомление с организацией (предприятием), правилами внутреннего трудового распорядка, производственный инструктаж, в том числе инструктаж по технике безопасности. Сбор, систематизация фактических материалов.	1. Изучить учредительные документы организации, документационное обеспечение профессиональной (торгово-технологической, организационно-управленческой, научно-исследовательской) деятельности 2. Изучить нормативно-правовые документы, регулирующие профессиональную (торгово-технологическую, организационно-управленческую, научно-исследовательскую) деятельность. 3. Ознакомиться с организационной структурой управления предприятием. 4. Подготовить исходные данные, необходимые для расчета эффективности профессиональной (торгово-технологической, организационно-управленческой, научно-исследовательской) деятельности.	ПК-5
Аналитический	Выполнение общих и индивидуальных заданий. Сбор, систематизация фактических материалов. Анализ полученной информации, проведение расчетов, обобщение полученных результатов.	- составить схему торгово-технологического процесса в организации (предприятии), описать его этапы; - проанализировать процесс управления торгово-технологическими процессами в организации (предприятии); - выявить потребности покупателей товаров в организации (предприятии) с помощью маркетинговых коммуникаций, спрогнозировать спрос потребителей и провести анализ маркетинговой информации; - провести анализ ассортиментной политики организации (предприятия), разработать оптимальную номенклату-	ПК 1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-9

		<p>ру товаров;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- провести идентификацию отдельных видов товаров, реализуемых в организации (предприятии).</li> <li>- дать краткую организационно-управленческую характеристику организации (предприятию);</li> <li>- провести анализ методов и принципов управления персоналом организации (предприятия), используемых на предприятии;</li> <li>- проанализировать договорную работу организации (предприятия);</li> <li>- разработать мероприятия по обеспечению необходимого уровня качества торгового обслуживания;</li> <li>- провести анализ, оценку стратегии организации (предприятия);</li> <li>- разработать стратегию развития бизнеса организации.</li> <li>- дать характеристику инновациям, используемым в организации (предприятии);</li> <li>- изучить особенности проведения маркетинговых исследований в организации (предприятии);</li> <li>- принять участие в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности;</li> <li>- определить круг своих профессиональных интересов, совместно с руководителями практики от кафедры и организации (предприятия) уточнить направление и тему ВКР.</li> </ul>	
Отчетный	<p>Выработка на основе проведенного исследования выводов и предложений. Подготовка отчетной рекомендации по итогам практики. Оформление отчета по практике в соответствии с установленными требованиями. Сдача отчета на кафедру, защита отчета по практике</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- собрать, обработать, проанализировать первичную экономическую информацию по теме работы, выполнить все необходимые практические расчеты, используя выбранные алгоритмы и необходимые программы, проанализировать инновационные направления развития деятельности организации (предприятия), подготовить результаты проведенных научных, в том числе маркетинговых, исследований;</li> <li>- используя результаты, полученные в процессе анализа и обобщения исходных материалов, подготовить обоснованные выводы, рекомендации и предложения и представить их на обсуждение специалистов предприятия – базы практики.</li> </ul>	ПК-10, ПК-11

Предметом оценки по преддипломной практике является приобретение практических знаний, умений и навыков, практического опыта. Контроль и оценка по преддипломной практике проводится на основе оценивания общего и индивидуального задания; дневника практики обучающегося; отзыва руководителя по практике; отчета по практике.

Таблица 8 - Виды оценочных средств, используемых для оценки сформированности компетенций

№	Формируемые компетенции	Виды оценочных средств, используемых для оценки сформированности компетенций
---	-------------------------	--

п.п.		Выполнение индивидуального задания	Отчет по практике	Защита отчета по практике
1.	ПК-1	+	+	+
2.	ПК-2	+	+	+
3.	ПК-3	+	+	+
4.	ПК-4	+	+	+
5.	ПК-5	+	+	+
6.	ПК-6	+	+	+
7.	ПК-7	+	+	+
8.	ПК-8	+	+	+
9.	ПК-9	+	+	+
10.	ПК-10	+	+	+
11.	ПК-11	+	+	+

Зачет с оценкой по результатам прохождения производственной преддипломной практики по учебному плану подготовки обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) программы Коммерция предусмотрен в форме защиты отчета по практике.

### Примерный перечень вопросов к зачету с оценкой

1. Охарактеризуйте организационную структуру управления организацией (предприятием), методы и стили управления персоналом (ПК-5).
2. Перечислите требования, предъявляемые к торговому персоналу (ПК-5).
3. Перечислите должностные обязанности сотрудников предприятия, осуществляющего следующие виды деятельности: торгово-технологическую, организационно-управленческую и научно-исследовательскую (ПК-5).
4. Какие предложения по совершенствованию деятельности организации (предприятия) Вы можете внести? (ПК 1-9).
5. Какова роль и функции основных структурных подразделений организации (предприятия) – базы практики? (ПК-5).
6. Перечислите этапы, которые включает процесс оказания услуг торговли (ПК-8).
7. Какие профессиональные проблемы в организации бизнес-процессов были Вами выявлены в процессе прохождения производственной преддипломной практики? Пути их решения (ПК 1-9).
8. Перечислите бизнес-процессы, которые осуществляются в организации (предприятии). Дайте их краткую характеристику (ПК 1-9).
9. Дайте краткую характеристику процессу управления торгово-технологическим процессом в организации (предприятии) (ПК-2).
10. Перечислите этапы торгово-технологического процесса в организации (ПК-2).
11. Какие факторы влияют на эффективную организацию торгово-технологического процесса? (ПК-2).
12. Перечислите методы выявления потребительского спроса (ПК-3).
13. Являются ли маркетинговые коммуникации эффективным средством выявления потребительского спроса? Ответ обоснуйте (ПК-3).
14. Проводится ли анализ маркетинговой информации в организации (предприятии)? (ПК-3).
15. Перечислите показатели ассортимента, рассчитываемые и учитываемые при его формировании (ПК-1).
16. Перечислите факторы, формирующие ассортимент торгового предприятия (ПК-1).
17. Перечислите пути совершенствования ассортиментной политики торговой организации (предприятия) (ПК-1).

18. Сформулируйте пути оптимизации ассортиментной политики в организации (предприятии) (ПК-1).
19. Для какой цели необходимо проводить идентификацию товаров, реализуемых в организации (предприятии)? (ПК-4).
20. Определите роль договорной работы в деятельности торговой организации (предприятия) (ПК-6).
21. Проводится ли планирование материально-технического обеспечения организации (предприятия)? Какие методы для этого используются? (ПК-7).
22. Какие методы планирования используются в организации (предприятии) при планировании закупок и продажи товаров? (ПК-7).
23. Перечислите документы, регламентирующие требования к качеству торгового обслуживания (ПК-8).
24. Сформулируйте мероприятия по обеспечению необходимого уровня качества торгового обслуживания (ПК-8).
25. Сформулируйте выводы по результатам анализа и оценки стратегии организации (предприятия) (ПК-9).
26. Какие инновации, используются в организации (предприятии) при осуществлении коммерческой деятельности? (ПК-11).
27. Проводятся ли маркетинговые исследования на предприятии? Опишите порядок их проведения (ПК-10).
28. Используются ли цифровые технологии в деятельности торгового предприятия? Опишите их. Как проводят оценку эффективности инноваций? (ПК-11).
29. Каковы перспективы развития организации (предприятия) (ПК-9)?
30. Охарактеризуйте предлагаемые пути решения проблем, выявленных в ходе прохождения преддипломной практики? (ПК 1-9)

### **Примерный образец задания.**

#### **Задание 1.**

Проведите анализ структуру персонала, динамику ее изменения. Определите, под влиянием каких факторов происходили изменения структуры персонала на протяжении исследуемого периода (ПК-5).



## ПРИЛОЖЕНИЕ

### Приложение 1

#### Примерный план прохождения преддипломной практики для инвалидов и лиц с ОВЗ по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) программы Коммерция

Выбор мест прохождения производственной преддипломной 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).

Для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья возможна организация производственной преддипломной практики в дистанционной форме. Данная форма обучения представляется наиболее оптимальным способом организации производственной преддипломной практики для лиц с ограниченными возможностями здоровья, поскольку, учась дистанционно, обучающийся перестает быть ограниченным пространственными и временными рамками - он может учиться, не выходя из дома, по индивидуальному расписанию и в удобном для себя темпе.

I. Примерный план прохождения производственной преддипломной практики для маломобильных обучающихся предполагает следующие этапы:

<u>№ п.п.</u>	<u>Разделы (этапы) практики</u>	<u>Трудоёмкость (ак. час.)</u>	<u>Трудоёмкость в днях / неделях</u>	<u>Формы текущего контроля / промежуточной аттестации</u>
<u>1</u>	Организационно-подготовительный	9	За 1 неделю до начала практики, 1 день практики	утверждение индивидуального задания по практике
<u>2</u>	Аналитический	198	1-6 неделя (в течение всего периода)	проверка отдельных разделов отчета
<u>3</u>	Отчетный	9	последний день практики	Защита отчета
		216	<u>6 недель</u>	

**1. Организационно-подготовительный этап** включает характеристику основных целей и задач практики, знакомство со структурой и содержанием практики, требованиями к отчетной документации, а также разработку общего и индивидуального заданий для обучающегося с ограниченными возможностями здоровья с учетом его индивидуальных особенностей и рекомендаций медико-социальной экспертизы, отраженных в индивидуальной программе реабилитации.

**2. Аналитический - выполнение общего и индивидуального задания.**

При выполнении общего задания обучающийся использует методическую литературу и открытые интернет-источники для формирования ответа на вопросы общего и индивидуального задания.

**Содержание общего задания** по производственной преддипломной практике включает следующие разделы:

1. Организационно-управленческая характеристика организации (предприятия). Нормативно-правовые основы и информационно-коммуникационные технологии.
2. Управление ассортиментной политикой в организации (предприятии).

3. Обеспечение уровня качества товаров и услуг в организации (предприятии). Предупреждение фальсификации.
4. Управление торгово-технологическими процессами на предприятии. Особенности приемки, учета товаров, списание потерь.
5. Научные маркетинговые исследования. Анализ конъюнктуры рынка и прогнозирование спроса.
6. Организация и планирование материально-технического обеспечения. Договорная и закупочная работа.
7. Анализ, оценка и разработка стратегии организации (предприятия).
8. Разработка инноваций (методов, средств, технологий) в профессиональной деятельности.
9. Индивидуальное задание.

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

1. Разработка направлений совершенствования профессиональной деятельности (торгово-технологической, организационно-управленческой и научно-исследовательской).
2. Пути повышения эффективности торгово-технологической, организационно-управленческой и научно-исследовательской деятельности предприятия.
3. Разработка направлений совершенствования торгового ассортимента на предприятиях розничной торговли.
4. Разработка направлений оптимизации системы закупки товаров на базе использования информационных технологий.
5. Разработка стратегии коммерческой деятельности компании.
6. Разработка бизнес-плана предприятия и его применение для организации коммерческой деятельности предприятия.
7. Разработка системы управления торгово-технологическим процессом в розничной торговле.
8. Разработка системы управления сервисом в торговле.
9. Разработка направлений рационализации товароснабжения розничных торговых предприятий.
10. Разработка путей совершенствования организации деятельности (торгово-технологической, организационно-управленческой и научно-исследовательской) сетевого магазина.
11. Оценка показателей, характеризующих эффект и эффективность профессиональной (торгово-технологической, организационно-управленческой и научно-исследовательской) деятельности розничного (оптового) предприятия.
12. Анализ прибыльности и рентабельности (торгово-технологической, организационно-управленческой и научно-исследовательской) деятельности предприятия.
13. Совершенствование стратегии продвижения продукции предприятия на локальном (региональном, национальном) рынке.
14. Оценка и направления совершенствования сбытовой политики предприятия.
15. Исследование и совершенствование организации профессиональной (торгово-технологической, организационно-управленческой и научно-исследовательской) деятельности торговой сети.
16. Инновационные подходы к организации профессиональной (торгово-технологической, организационно-управленческой и научно-исследовательской) деятельности предприятий розничной торговли.
17. Инновационные подходы к организации профессиональной (торгово-технологической, организационно-управленческой и научно-исследовательской) деятельности предприятий оптовой торговли.

18. Оценка качества услуг розничной (оптовой) торговли.
19. Анализ и оценка уровня обслуживания покупателей в магазинах розничной торговой сети.
20. Пути совершенствования ассортимента предприятия розничной торговли.

### **3. Отчетный этап**

Защита отчетов и представление результатов практики.

## **II. Порядок прохождения практики для обучающихся с ОВЗ**

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.

**Лист внесения изменений и дополнений в программу  
производственной практики  
«Преддипломная практика»**

<b>Учебный год</b>	<b>Содержание изменений в разделах (наименования разделов и краткое содержание изменений)</b>	<b>Реквизиты доку- мента об утвер- ждении изменения (№ протокола за- седания кафедры, дата)</b>
2020-2021	Программа актуализирована. Внесены изменения в части обновления списка литературы, профессиональных баз данных, информационных справочных систем и лицензионного программного обеспечения. Внесены изменения и дополнения в части обновления элементов фондов оценочных материалов.	Протокол № 10 от 25.05.2020 г.