Аннотация к рабочей программе практики

*Б2.В.03 (П) Преддипломная практика*

Направление подготовки

*38.03.06 Торговое дело профиль Коммерция*

Рабочая программа по организации преддипломной практики соответствует требованиям ФГОС ВПО, а также составлена с учетом специфики подготовки бакалавров по направлению подготовки 38.03.06 – Торговое дело, профиль Коммерция.

Преддипломная практикавходит в блок «Практики» (Б2) реализуемой в соответствии с ФГОС ВПО.

Целями преддипломной практики являются закрепление и углубление теоретической подготовки бакалавра, и приобретение им практических, умений, навыков и компетенций в сфере профессиональной деятельности по направлению Торговое дело, профиль Коммерция в организации торговой деятельности.

Задачами преддипломной практики являются:

- закрепление и расширение теоретических и практических знаний, полученных студентами в процессе обучения;

- формирование и совершенствование практических навыков ведения торговой деятельности;

- формирование и развитие компетенций, необходимых для будущей профессиональной деятельности.

- сбор, систематизация и обобщение практического материала по организации торговой деятельности для подготовки и написания дипломной работы (бакалаврской работы);

- применение современных методов анализа торгово-технологической деятельности;

- закрепление опыта организации торгово-технологического процесса;

- усовершенствование навыков изложения полученных результатов в виде отчета.

Преддипломная практика направлена на закрепление и формирование следующих умений и навыков:

 **Знать**:

- особенности организации и управления торговой деятельностью предприятия с применением современных подходов для решения профессиональных задач;

- современные и наиболее рациональные подходы к ведению процесса товароснабжения;

- составляющие системы товароснабжения на отраслевом рынке, их сущность, условия, особенности организации, функционирования и пути минимизации издержек с помощью внедрения новых технологий;

- современные формы и методы продажи товаров на предприятиях оптовой и розничной торговли, пути их совершенствования;

- модели ведения и совершенствования торговой деятельности разных видов и типов торговых предприятий;

- систему анализа и стратегического планирования торговой деятельности;

- виды коммерческих инновационных проектов и порядок их разработки, внедрения;

- пути повышения эффективности организации торговой деятельности субъектами инфраструктуры рынка.

  **Уметь**:

- совершенствовать современную информационную базу для организации торговой деятельности;

- находить наиболее эффективные пути формирования товарного ассортимента в оптовой и розничной торговле;

- организовать работу с поставщиками и покупателями товаров, внедряя инновации;

- находить пути совершенствования процесса товароснабжения в оптовой и розничной торговле;

- совершенствовать систему сервисного обслуживания потребителей, в том числе с применением инноваций;

- находить оптимальные пути совершенствования и повышения эффективности торговой деятельности предприятия;

- моделировать и проектировать торговую деятельность с применением инновационных подходов.

**Владеть**:

- современными навыками организациями и планирования торговой деятельности;

- умениями и навыками заключения договоров купли – продажи товаров, формирования ассортимента товаров в торговом предприятии, инновационными технологиями обслуживания покупателей;

- практическим опытом работы с нормативными документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности;

- опытом проведения маркетинговых исследований с последующим применением полученной информации в торговой деятельности;

- аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности, инновационной политики и стратегии торгового предприятия.

Выполнение программы преддипломной практики необходимо для овладения основными приёмами ведения торговой деятельности и формирования профессионального мировоззрения и компетенций в соответствии с профилем избранной программы и подготовки выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы).

Процесс прохождения торгово-технологической практики направлен на формирование общекультурных и обще профессиональных компетенций: (ОК-3), (ОК-4), (ОК-5), (ОК-6), (ОК-8), (ОК-9), (ОПК-1), (ОПК-2), (ОПК-3), (ОПК-4), (ПК-1), (ПК-2), (ПК-3), (ПК-4), (ПК-6), (ПК-7), (ПК-8), (ПК-10), (ПК-14), (ПК-15).

**Содержание разделов преддипломной практики:**

Тема 1. Организационные основы и отраслевая принадлежность предприятия

Тема 2. Краткая характеристика внутренней среды предприятия

Тема 3. Характеристика внешней среды предприятия

Тема 4. Исследование конъюнктуры рынка

Тема 5. Организация товароснабжения предприятия

Тема 6. Анализ ассортиментной политики предприятия

Тема 7. Анализ состояния товарных запасов на предприятии

Тема 8. Анализ организации торгово-технологического процесса в магазине / на складе

Тема 9. Анализ процесса продажи товаров и торгового обслуживания покупателей

Тема 10. Оценка эффективности торговой деятельности

Тема 11. Разработка плана мероприятий по совершенствованию торговой деятельности

Тема 12. Оценка эффективности предлагаемых мероприятий

Практика базируется на дисциплинах общенаучного и профессионального циклов: «Маркетинг», «Менеджмент», «Логистика», «Организация, технология и проектирование предприятий», «Управление торговой организацией», «Стратегическое планирование коммерческой деятельности» и др.

 Выполнение программы преддипломной практики необходимо для выполнения выпускной квалификационной (бакалаврской) работы.

Объем учебной практики – 216 часа.

Форма промежуточного контроля – зачет с оценкой.

Практика проводится в 8 семестре.

Разработчик: к.э.н, зав. кафедрой торгового дела Лукашина Е.В.