

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ПЕРМСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)
Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Утверждено
на заседании Учебно-методического совета
протокол № 1 от «29» августа 2014
Председатель совета  Л.Н. Измайло

Факультет Коммерции
Кафедра Торговое дело

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИКИ

Б2.П.2 ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА
(модуля)

Направление подготовки 38.04.06 Торговое дело

Магистерская программа Стратегии и инновации в коммерции

Квалификация (степень) выпускника магистр

Составитель: к.э.н., зав. кафедрой Лукашина Е.В., к.м.н., доцент Бармина Э.Э.

ученая степень, ученое звание, Ф.И.О.

Рецензенты:

1. Лунева М.Н., канд. экон. наук, зав. кафедрой экономического анализа статистика, Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова
- 2.

Аннотация рабочей программы

Целями торгово – технологической практики являются закрепление и углубление теоретической подготовки магистра и приобретение им практических, умений, навыков компетенций в сфере профессиональной деятельности по направлению Торговое дело магистерская программа Стратегии и инновации в коммерции в организации торгово-технологической деятельности.

Задачами учебной практики являются:

Торгово-технологическая практика магистрантов, обучающихся по магистерской программе «Стратегии и инновации в коммерции» по направлению 38.04.06 «Торговое дело» нацелена на:

- закрепление и расширение теоретических и практических знаний, полученных магистрантами в процессе обучения;
- формирование и совершенствование практических навыков ведения торгово-технологической деятельности;
- формирование и развитие компетенций, необходимых для будущей профессиональной деятельности.

Задачи торгово-технологической практики:

- сбор, систематизация и обобщение практического материала по организации торгово-технологической деятельности для подготовки и написания магистерской диссертации (выпуск квалификационной работы);
- применение современных методов анализа торгово-технологической деятельности;
- закрепление опыта организации торгово-технологического процесса;
- усовершенствование навыков изложения полученных результатов в виде отчета.

Рабочая программа составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта по направлению 38.04.06 – «Торговое дело»

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры Торговое дело протокол № 1 от «29» августа 2014 г.

Заведующий кафедрой



/ Лукашина Е.В. /

Одобрено Учебно-методическим советом института протокол № 1 от «29» августа 2014 г.

Председатель



/Измайлова Л.Н./

Рабочая программа с дополнениями и изменениями утверждена на заседании кафедры ТД и ИТ, протокол № 1 от «30» 08 2016 г.

Заведующий кафедрой _____ (подпись) Кочешов В. Ю. (Ф.И.О.)

Одобрено Учебно-методическим советом института протокол № 1 от «30» 08 2016 г.

Председатель _____ (подпись) Измайлов С. Н. (Ф.И.О.)

Рабочая программа с дополнениями и изменениями утверждена на заседании кафедры _____, протокол № _____ от «_____» _____ 201_ г.

Заведующий кафедрой _____ (подпись) _____ (Ф.И.О.)

Одобрено Учебно-методическим советом института протокол № _____ от «_____» _____ 201_ г.

Председатель _____ (подпись) _____ (Ф.И.О.)

Рабочая программа с дополнениями и изменениями утверждена на заседании кафедры _____, протокол № _____ от «_____» _____ 201_ г.

Заведующий кафедрой _____ (подпись) _____ (Ф.И.О.)

Одобрено Учебно-методическим советом института протокол № _____ от «_____» _____ 201_ г.

Председатель _____ (подпись) _____ (Ф.И.О.)

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ПЕРМСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)
Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Утверждено
на заседании Учебно-методического совета
протокол № 1 от «29» августа 2014
Председатель совета _____ Л.Н. Измайлова

Факультет _____ Коммерции
Кафедра Торговое дело

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИКИ

Б2.П.2 ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА
(модуля)

Направление подготовки 38.04.06 Торговое дело

Магистерская программа Стратегии и инновации в коммерции

Квалификация (степень) выпускника магистр

Пермь – 2014

Составитель: к.э.н., зав. кафедрой Лукашина Е.В., к.м.н., доцент Бармина Э.Э.

ученая степень, ученое звание, Ф.И.О.

Рецензенты:

1. Лунева М.Н., канд. экон. наук, зав. кафедрой экономического анализа и статистика, Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова
- 2.

Аннотация рабочей программы

Целями торгово – технологической практики являются закрепление и углубление теоретической подготовки магистра и приобретение им практических, умений, навыков и компетенций в сфере профессиональной деятельности по направлению Торговое дело, магистерская программа Стратегии и инновации в коммерции в организации торговой деятельности.

Задачами учебной практики являются:

Торгово-технологическая практика магистрантов, обучающихся по магистерской программе «Стратегии и инновации в коммерции» по направлению 38.04.06 «Торговое дело» нацелена на:

- закрепление и расширение теоретических и практических знаний, полученных магистрантами в процессе обучения;
- формирование и совершенствование практических навыков ведения торговой деятельности;
- формирование и развитие компетенций, необходимых для будущей профессиональной деятельности.

Задачи торгово-технологической практики:

- сбор, систематизация и обобщение практического материала по организации торговой деятельности для подготовки и написания магистерской диссертации (выпускной квалификационной работы);
- применение современных методов анализа торгово-технологической деятельности;
- закрепление опыта организации торгово-технологического процесса;
- усовершенствование навыков изложения полученных результатов в виде отчета.

Рабочая программа составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта по направлению 38.04.06 – «Торговое дело»

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры Торговое дело протокол № 1 от «29 » августа 2014 г.

Заведующий кафедрой _____ / Лукашина Е.В. /

Одобрено Учебно-методическим советом института протокол № 1 от «29 » августа 2014 г.

Председатель _____ /Измайлова Л.Н./

Рабочая программа с дополнениями и изменениями утверждена на заседании кафедры _____, протокол № _____ от « ____ » _____ 201 _ г.

Заведующий кафедрой _____ (подпись) _____ (Ф.И.О.)

Одобрено Учебно-методическим советом института протокол № _____ от « ____ » _____ 201 _ г.

Председатель _____ (подпись) _____ (Ф.И.О.)

Рабочая программа с дополнениями и изменениями утверждена на заседании кафедры _____, протокол № _____ от « ____ » _____ 201 _ г.

Заведующий кафедрой _____ (подпись) _____ (Ф.И.О.)

Одобрено Учебно-методическим советом института протокол № _____ от « ____ » _____ 201 _ г.

Председатель _____ (подпись) _____ (Ф.И.О.)

Рабочая программа с дополнениями и изменениями утверждена на заседании кафедры _____, протокол № _____ от « ____ » _____ 201 _ г.

Заведующий кафедрой _____ (подпись) _____ (Ф.И.О.)

Одобрено Учебно-методическим советом института протокол № _____ от « ____ » _____ 201 _ г.

Председатель _____ (подпись) _____ (Ф.И.О.)

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи торгово-технологической практики.....	5
2. Место торгово-технологической практики в структуре ООП.....	6
3. Требования к результатам освоения программы торгово-технологической практики.....	8
4. Объем торгово-технологической практики.....	9
5. Организация практики.....	9
5.1 База исследования.....	9
5.2 Порядок прохождения практики.....	10
5.3 Функции руководителя при проведении торгово-технологической практики.....	11
5.4 Обязанности магистранта при прохождении торгово-технологической практики.....	12
6. Структура и содержание отчета.....	12
7. Фонды оценочных средств.....	20
8. Методическое обеспечение торгово-технологической практики.....	29
9. Материально-техническое обеспечение торгово-технологической практики.....	30
Приложения.....	31

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

В соответствии с требованиями ФГОС ВПО торгово-технологической практике отводится важнейшее место при реализации образовательной программы подготовки магистров по программе «Стратегии и инновации в коммерции» по направлению 38.04.06 «Торговое дело», поскольку именно этот вид учебной деятельности предоставляет значительные возможности для формирования профессиональных компетенций будущих магистров.

Торгово-технологическая практика магистрантов, обучающихся по магистерской программе «Стратегии и инновации в коммерции» по направлению 38.04.06 «Торговое дело» нацелена на:

- закрепление и расширение теоретических и практических знаний, полученных магистрантами в процессе обучения;
- формирование и совершенствование практических навыков ведения торговой деятельности;
- формирование и развитие компетенций, необходимых для будущей профессиональной деятельности.

Задачи торгово-технологической практики:

- сбор, систематизация и обобщение практического материала по организации торговой деятельности для подготовки и написания магистерской диссертации (выпускной квалификационной работы);
- применение современных методов анализа торгово-технологической деятельности;
- закрепление опыта организации торгово-технологического процесса;
- усовершенствование навыков изложения полученных результатов в виде отчета.

2. МЕСТО ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ООП

Торгово-технологическая практика является обязательным разделом образовательной программы подготовки магистрантов по направлению 38.04.06 «Торговое дело», магистерской программы «Стратегии и инновации в коммерции».

Рабочая программа торгово-технологической практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению 38.04.06 «Торговое дело» (квалификация (степень) «магистр»).

Торгово-технологическая практика запланирована в четвертом семестре.

Практика базируется на дисциплинах общенаучного и профессионального циклов: «Бизнес-проектирование коммерческой деятельности», «Стратегический маркетинг», «Инновационные маркетинговые

коммуникации», «Проектирование товаропроводящих систем в торговле на основе логистики»,

Последующими дисциплинами является выполнение выпускной квалификационной работы.

Необходимым требованиям к «входным» знаниям, умениям и готовностям магистранта при прохождении торгово-технологической практики и приобретенными в результате освоения предшествующих дисциплин являются:

Знание:

- сущности, основных понятий и содержания коммерческой и технологической деятельности в торговле;
- методов анализа и оценки эффективности торговой, маркетинговой и логистической деятельности;
- видов инноваций в торговой деятельности;
- нормативно-правовой базы, регламентирующей организационную, закупочную и сбытовую деятельность торгового предприятия;
- видов договоров и условий их заключения;
- компьютерных технологий, основных направлений их использования в профессиональной деятельности;
- принципов принятия и реализации экономических и управленческих решений, процедуры и программных средств обработки коммерческой информации, инструментальные средства компьютерных технологий информационного обслуживания коммерческой деятельности;

Умение:

- применять экономические термины, законы, определять экономические показатели;
- производить экономико-математические расчеты;
- осуществлять процессы сбора, передачи, обработки и накопления информации;
- применять статистические методы обработки данных;
- грамотно и последовательно излагать материал о профессиональной деятельности;
- оценивать качество, учитывать формирующие и регулировать сохраняющие товары факторы, получать информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов;
- оценивать качество оказываемых услуг, определять их соответствие предъявляемым требованиям;
- применять техническое и метрологическое законодательство, работать с нормативными документами, распознавать формы подтверждения соответствия, различать международные и национальные единицы измерения.

Владение:

- компьютерными технологиями в качестве уверенного пользователя;

- методами экономического анализа и маркетинговых исследований;
- средствами реализации информационных систем и применения их при изучении торгово-технологического процесса;
- опытом работы с действующими федеральными законами и нормативными документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности, заключения договоров и контролем их исполнения.

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

ОК-3 - готовностью к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала.

В результате освоения компетенции **ОК- 3** студент должен:

1. **Знать:** основы формирования научных знаний.
2. **Уметь:** использовать знания в будущей профессиональной деятельности.
3. **Владеть:** навыками анализа и синтеза полученной информации.

ОПК-3 - способностью самостоятельно осуществлять поиск и выбор инноваций, анализировать и оценивать экономическую эффективность профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)

В результате освоения компетенции **ОПК- 3** студент должен:

1. **Знать:** правила решения стандартных задач профессиональной деятельности на основе современной информации;
2. **Уметь:** применять информационно-коммуникационные технологии для решения стандартных задач профессиональной деятельности;
3. **Владеть:** методикой решения стандартных задач профессиональной деятельности на основе современных информационных технологий.

ОПК-4 - готовностью выявлять и оценивать риски в профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)

В результате освоения компетенции **ОПК- 4** студент должен:

1. **Знать:** виды рисков и способы их предупреждения;
2. **Уметь:** оценивать и предотвращать риски в профессиональной деятельности;
3. **Владеть:** методами и инструментарием анализа и предотвращения рисков.

ПК-1 - способностью выбирать инновационные системы закупок и продаж товаров.

В результате освоения компетенции **ПК- 1** студент должен:

1. **Знать:** инновационные системы закупок и продаж товаров;
2. **Уметь:** выбирать инновационные системы закупок и продаж товаров;
3. **Владеть:** навыками организации закупки и продажи с использованием инновационных технологий.

ПК-2 - готовностью разрабатывать и оценивать эффективность инновационных технологий профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной).

В результате освоения компетенции **ПК-2** студент должен:

1. **Знать:** инновационные технологии в профессиональной деятельности.
2. **Уметь:** разрабатывать и оценивать эффективность инновационных технологий.
3. **Владеть:** навыками управления инновационными технологиями в профессиональной деятельности.

ПК-3 - способностью анализировать технологический процесс как объект управления, организовывать работу персонала, находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности, систематизировать и обобщать информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия.

В результате освоения компетенции **ПК-3** студент должен:

1. **Знать:** особенности анализа и организации технологических процессов в своей профессиональной деятельности.
2. **Уметь:** организовывать работу персонала, находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности.
3. **Владеть:** навыками систематизации и обобщения информации по использованию ресурсов предприятия.

ПК-4 - готовностью к анализу и оценке бизнес-среды организации (предприятия), эффективности ее хозяйственной деятельности, способность к разработке стратегии, контролю за ее реализацией и оценке эффективности путем аудита профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной).

В результате освоения компетенции **ПК-4** студент должен:

1. **Знать:** особенности анализа бизнес – среды организации.
2. **Уметь:** оценивать эффективность хозяйственной деятельности предприятия и разрабатывать стратегию.
3. **Владеть:** навыками проведения контроля за реализацией стратегии предприятия.

ПК-7 - способностью к исследованию прогрессивных направлений развития профессиональной деятельности в области коммерции, или маркетинга, или рекламы, или логистики, или товароведения, или экспертизы.

В результате освоения компетенции **ПК-7** студент должен:

1. **Знать:** прогрессивные методы развития профессиональной деятельности.
2. **Уметь:** использовать прогрессивные методы развития в своей профессиональной деятельности.
3. **Владеть:** навыками проведения исследований прогрессивных методов развития.

ПК-10 - способностью к поиску инновационных идей при проектировании, разработке, экспертизе и рекламе новых товаров и услуг, к оценке прогнозируемой и реальной конкурентоспособности товаров и

организаций, ее обеспечению, к прогнозированию и проектированию ассортимента товаров, готовность к проектированию и разработке бренд-технологий.

В результате освоения компетенции **ПК-10** студент должен:

- 1. Знать:** источники формирования инновационных идей при проектировании, разработке, экспертизе и рекламе новых товаров и услуг.
- 2. Уметь:** оценивать конкурентоспособность товаров и услуг.
- 3. Владеть:** навыками разработки бизнес – технологий при прогнозировании и формировании ассортимента товаров.

ПК-11 - способностью определять объекты и основания проведения экспертизы и обосновывать ее необходимость, готовность выбирать и рационально использовать средства и методы экспертизы в области профессиональной деятельности, организовывать и проводить ее.

В результате освоения компетенции **ПК-11** студент должен:

- 1. Знать:** объекты и основания экспертизы товаров и услуг.
- 2. Уметь:** выбирать и рационально использовать средства и методы экспертизы в области профессиональной деятельности, организовывать и проводить ее.
- 3. Владеть:** навыками проведения экспертизы в области профессиональной деятельности.

ПК-12 - способностью организовывать и проводить образовательную деятельность в профессиональных образовательных организациях, образовательных организациях высшего образования и организациях дополнительного профессионального образования, в том числе с применением инновационных технологий

В результате освоения компетенции **ПК-12** студент должен:

- 1. Знать:** особенности организации образовательной деятельности
- 2. Уметь:** выбирать и рационально использовать методы образовательной деятельности.
- 3. Владеть:** навыками проведения занятий в области образовательной деятельности.

Выполнение программы торгово-технологической практики необходимо для овладения основными приёмами ведения торговой деятельности и формирования профессионального мировоззрения и компетенций в соответствии с профилем избранной магистерской программы, подготовки магистерской диссертации (выпускной квалификационной работы).

4. ОБЪЕМ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

Сроки и продолжительность торгово-технологической практики устанавливаются в соответствии с учебным планом и годовым календарным учебным графиком. Торгово-технологическая практики предусмотрена в 3 семестре продолжительностью 16 недель, т.е. общим объёмом 12 зачётных единиц (864 часа).

Аттестация по итогам практики проводится на основании оформленного в соответствии с установленными требованиями письменного отчета и отзыва руководителя практики. По итогам аттестации выставляется дифференцированная оценка. Общая трудоемкость торгово-технологической практики представлена в таблице 1

Таблица 1

Общая трудоемкость научно-исследовательской практики

Вид учебной работы	Всего часов / зачетных единиц	Семестры			
		1	2	3	4
Общая трудоемкость - часы	864			864	
- зачетные единицы	24			24	

5. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРАКТИКИ

5.1. База-исследования

База практики определяется магистрантом совместно с руководителем. Торгово-технологическая практика может проводиться в сторонних организациях (на соответствующих программе подготовки магистрантов предприятиях, располагающих необходимой материально-технической базой).

Торгово-технологическая практики по программе подготовки «Стратегии и инновации в коммерции» должна проходить исключительно на крупных предприятиях отрасли торговли (международные, федеральные и региональные розничные сети, дистрибьюторы, крупные оптовые посредники, дилерские центры), что позволит не только комплексно провести анализ и оценку торговой деятельности и ее составляющих, но и в перспективе более развернуто оценить стратегию и инновационный потенциал торговой организации.

5.2. Порядок прохождения практики

Торгово-технологическая практика осуществляется в соответствии с рабочей программой, разработанной на кафедре «Организации и технологии коммерции».

Практика проходит под контролем руководителя практики от института и предприятия. Этапы, трудоемкость, формы текущего контроля торгово-технологической практики представлены в таблице 2.

Таблица 2

Этапы, трудоемкость, формы текущего контроля научно-исследовательской практики

№ п/п	Разделы (этапы) практики	Трудо- емкость/про-	Формы текущего контроля
----------	--------------------------	------------------------	----------------------------

		должительность, дни/неделя	
1.	1 этап. Вводный инструктаж, закрепление баз практики и консультации руководителя по всем разделам практики. При необходимости составление индивидуального плана прохождения практики	10 / 1 нед.	-
2.	2 этап. Проведение анализа полученных результатов по разделам: Раздел 1. Характеристика базы практики Тема 1. Организационные основы и отраслевая принадлежность предприятия Тема 2. Краткая характеристика внутренней среды предприятия Тема 3. Характеристика внешней среды предприятия Раздел 2. Анализ и оценка эффективности торговой деятельности 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	800 / 12 нед.	Периодическая проверка дневника практики. Контроль руководителя практики на плановых консультациях Посещение баз практики
3.	3 этап. Выводы и рекомендации	10 / 2 нед.	Контроль руководителя практики на плановых консультациях
4.	4 этап. Подведение итогов практики - оформление и защита отчета	12/ 1 нед.	Дифференцированный зачет по результатам отчета по практике.
	Итого	864/ 16 нед.	

Результаты торгово-технологической практики используются при подготовке магистерской диссертации.

5.3. Функции научного руководителя при проведении торгово-технологической практики

Научный руководитель при проведении торгово-технологической практики выполняет следующие функции:

- осуществляет постановку задач по торгово-технологической практике в период работы и оказывает соответствующую консультационную помощь;
- согласовывает график проведения работы и осуществляет систематический контроль над ходом работы магистранта;
- консультирует по всем вопросам, связанным с организацией и проведением торгово-технологической практики;
- осуществляет формы промежуточного и итогового контроля;
- при необходимости согласование и утверждение плана торгово-технологической практики.

5.4. Обязанности магистранта при прохождении торгово-технологической практики

Магистрант получает от руководителя указания, рекомендации и разъяснения по всем вопросам, связанным с организацией и проведением торгово-технологической практики, добросовестно выполняет задания, предусмотренные программой прохождения практики, отчитывается о промежуточных результатах прохождения практики, оформляет и защищает отчет.

6. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ОТЧЕТА

Содержание торгово-технологической практики должно соответствовать п. 5.2.

Структурными элементами отчета являются:

- титульный лист (Приложение 1);
- оглавление отчета;
- характеристика магистранта (Приложение 2);
- дневник практики (Приложение 3);
- содержание отчета;
- приложения к отчету.

Титульный лист является первой страницей отчета, служит источником информации, необходимой для обработки и поиска документа.

Оглавление отчета – это перечень заголовков разделов (частей и других структурных единиц) с указанием страниц, на которых размещается каждый из них. Заголовки содержания должны точно повторять заголовки в тексте.

Характеристика дается магистранту руководителем предприятия (организации) базы практики и заверяется круглой печатью.

Дневник практики заполняется магистрантом ежедневно с указанием выполняемых работ и отметкой руководителя предприятия (организации) базы практики и руководителя торгово-технологической практики. Заверяется круглой печатью.

Содержание включает введение и основную часть (три раздела), заключение.

Последовательность и примерный объем основных структурных элементов отчета по практике приведен в таблице 3.

Таблица 3

Примерная структура и объем отчета по практике

№ п/п	Структурные элементы	Количество страниц
1.	Титульный лист	1
2.	Оглавление отчета	1
3.	Характеристика	1
4.	Дневник практики	до 5
5.	Введение	1-3
6.	Аналитический раздел	30 - 50

7.	Заключение	2-4
8	Приложения	Не ограничено
Итого:		35-55 (без приложений)

Введение – это структурная часть отчета, которая вводит в суть поставленного задания практики. Во введении формулируются цель работы, задачи, которые необходимо решить для достижения поставленной цели, дается характеристика методов и приемов, используемых в анализе торговой деятельности.

Основная часть отчета содержит три раздела и тем: характеристика базы практики, анализ и оценка эффективности торговой деятельности, выводы и рекомендации, в которых определяются пути развития торговой деятельности с применением инноваций.

Раздел 1. Характеристика базы практики.

Тема 1. Организационные основы и отраслевая принадлежность предприятия:

- Полное название предприятия и его отраслевая принадлежность (оптовая и \ или розничная торговля и др.).
- Организационная форма предприятия, основные виды деятельности, фактический и юридический адрес.
- Определение типа или формата торговли с учетом торговых площадей, ассортиментной специализации, метода и формы обслуживания.

Тема 2. Краткая характеристика внутренней среды предприятия:

- Трудовые ресурсы: численность персонала организации, тип организационной структуры, характеристика кадрового состава по возрасту, квалификации, опыту работы. Важно сделать вывод о том, как это влияет на эффективность коммерческой работы предприятия.
- Материально – технические ресурсы: составить структуру основных производственных фондов предприятия, дать краткую характеристику здания и сооружений по типу и размеру торговых площадей, охарактеризовать оборудование. Важно сделать вывод о том, как оснащение предприятия влияет на эффективность коммерческой работы.

Тема 3. Характеристика внешней среды предприятия:

- Краткое описание основных тенденций развития отрасли, к которой относится предприятие.
- Анализ привлекательности торговой зоны, в которой размещается предприятие.
- Анализ конкурентного окружения в зоне торгового обслуживания.
- Краткое описание инновационной политики торгового предприятия.

Раздел 2. Анализ и оценка эффективности торговой деятельности

Тема 4. Исследование конъюнктуры рынка (кратко ответить на вопросы):

- Как на предприятии происходит сбор информации о рынке (специалисты отделов могут самостоятельно проводить мониторинг, либо на

предприятия проводятся маркетинговые исследования, может компания обращается в специализированные исследовательские организации).

– Какие инновационные методы исследования рынка применяются, и как это отражается на торговой деятельности предприятия.

– Использует ли предприятие результаты маркетинговых исследований или мониторинга при планировании закупочной и сбытовой работы, ассортиментной политики или при внедрении инновационных продуктов.

Тема 5. Организация товароснабжения предприятия:

– Поиск поставщиков товаров, характеристика действующих поставщиков по отраслевой принадлежности, месту нахождения, виду и объемам поставляемой продукции.

– Анализ основных условий договоров, применяемых в торговой деятельности.

– Оценка эффективности работы с поставщиками: выполнение планируемых объемов поставки, соблюдение условий договора в части сроков и периодичности, анализ затрат на товароснабжение по категориям поставщиков и др.

– Инновационный подход предприятия к организации и совершенствованию процесса товароснабжения.

Тема 6. Анализ ассортиментной политики предприятия:

– Составление внутрифирменной классификации ассортимента реализуемых товаров.

– Определение удельного веса каждой товарной группы или вида продукции в структуре ассортимента по количеству позиций, по объему продаж. Важно сделать вывод о том, какие товары пользуются наибольшим спросом у потребителя. Рассчитайте коэффициенты широты и глубины.

– Влияние качества, цены товара, широты ассортимента на объем продаж.

– Анализ факторов, влияющих на формирование ассортимента. Здесь важно определить как внутрифирменные факторы и внешние факторы такие как спрос, предложение, уровень конкуренции влияют на выбор ассортиментных позиций.

– Инновационный подход к организации ассортиментной политики: товары-новинки, товары собственной торговой марки, поиск новых методов управления ассортиментом и др.

– Оценка эффективности ассортиментной политики предприятия, в том числе с применением инноваций. Для торгового ассортимента рекомендуется проводить с использованием ABC\XYZ – анализа и Матрица BCG.

Тема 7. Анализ состояния товарных запасов на предприятии

– Оборачиваемость и сбалансированность товарных запасов на предприятии.

– Влияние уровня товарных запасов на организацию торгово-технологического процесса.

– Применение инновационных технологий в управлении товарными запасами на предприятии.

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

- Поступление и приемка товаров по количеству и качеству: графики завоза товаров и их соблюдение, наличие четких требований к приемке и их соблюдение, соответствие сопроводительных документов, наиболее часто выявляемые нарушения, способы решения разногласий.
- Размещение и хранение товаров: оценка степени соответствия торговых площадей объемам товарных запасов и требованиям к условиям хранения товаров.
- Выкладка товаров (для предприятий розничной торговли): наличие планограмм, схем выкладки товаров в торговом зале, их соблюдение. Соблюдение основных принципов и правил мерчандайзинга.
- Комплектация партий и отгрузка товаров покупателям (для предприятий оптовой торговли): сроки, способы и условия доставки товаров, анализ маршрутов и соблюдение основных принципов товародвижения.
- Применение инновационных технологий в организации торгово-технологического процесса.

Тема 9. Анализ процесса продажи товаров и торгового обслуживания покупателей:

- Характеристика обслуживаемых сегментов, при этом важно выделить долю продаж по сегментам, условия реализации товаров и обслуживания покупателей, определить приоритетные сегменты и те ниши рынка, которые еще не заняты.
- Анализ методов продажи товаров, в том числе инновационных: описание используемых методов, роль метода продажи в формировании прибыли, эффективность применения метода обслуживания с учетом потребностей покупателей, специфики товара, материально – технического оснащения предприятия и других факторов.
- Оценка качества торгового обслуживания. В данном случае с использованием опроса или методов «тайный покупатель», «аудит розничных сетей» можно провести оценку по таким параметрам как: качество работы персонала, мерчандайзинг, широта ассортимента и доступность информации о товаре, удобство посещения магазина (склада оптовика), послепродажное обслуживание, скорость выполнения заказов, эффективность рекламы, скидок, акций и других стимулирующих программ. Можно провести оценку в сравнении с конкурентами по этим же параметрам.
- Стимулирование сбыта: описать используемые средства рекламы, на какой сегмент потребителей они ориентированы, затраты на рекламу, дисконтные программы для покупателей, дополнительные послепродажные услуги и сервис, мероприятия, относящиеся к комплексу BTL-маркетинга. Важно определить, насколько они действенны и эффективны.
- Анализ возможности применения инноваций в процессе продажи и торгового обслуживания.

Тема 10. Оценка эффективности торговой деятельности

- Анализ эффективности следует проводить по следующей группе

основных экономических показателей:

I. Группа показателей финансовой деятельности предприятия.

II. Система показателей по материальным ресурсам.

III. Система показателей по трудовым ресурсам.

Так же важно определить динамику вышеуказанных показателей в % и денежном выражении, выявить причины их положительного и \ или отрицательного изменения.

– Определение преимуществ и проблем в организации торговой деятельности предприятия, возможных путей их решения.

– Выработать возможные изменения в стратегии развития предприятия.

– Определить пути повышения инновационного потенциала.

Раздел 3. Выводы и рекомендации (заключение)

В заключении кратко, но аргументировано излагаются основные выводы, полученные в ходе анализа торговой деятельности предприятия, и предложения, направленные на совершенствование текущей деятельности с применением инноваций.

В приложениях к отчету следует помещать копии документов, отражающие торговую деятельность предприятия: организационные документы (устав или свидетельство о регистрации), трудовой договор, штатное расписание, должностная инструкция, договора поставки, аренды помещений, купли-продажи, правила приемки товаров, планы программы выкладки товаров, объемные аналитические таблицы, рисунки и др. На все приложения в тексте отчета должны быть сделаны сноски.

Требования к оформлению изложены в методических рекомендациях по написанию магистерской диссертации.

7. ФОНДЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Оценочные средства по практике разработаны в соответствии с Положением «О фонде оценочных средств в ФГБОУ ВО РЭУ им. Г.В. Плеханова».

Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

№ п/п	Этапы практики	Контролируемые компетенции	Контролируемые результаты обучения: знания, умения, навыки	Формы и методы контроля	
				Вид фонда оценочных средств	Форма контроля
1.	1 этап. Составление индивидуального плана прохождения практики	ОК-- 3	Знать: основы формирования научных знаний. Уметь: использовать знания в будущей профессиональной деятельности. Владеть: навыками анализа и синтеза полученной информации.	Комплект заданий, позволяющих оценить знания, умения и навыки	Наблюдение; проверка раздела отчета (индивидуального задания)

		ОПК-3	<p>Знать: правила решения стандартных задач профессиональной деятельности на основе современной информации;</p> <p>Уметь: применять информационно-коммуникационные технологии для решения стандартных задач профессиональной деятельности;</p> <p>Владеть: методикой решения стандартных задач профессиональной деятельности на основе современных информационных технологий</p>		ния)
2	2 этап. Проведение исследования и анализ полученных результатов	ОПК-3	<p>Знать: правила решения стандартных задач профессиональной деятельности на основе современной информации;</p> <p>Уметь: применять информационно-коммуникационные технологии для решения стандартных задач профессиональной деятельности;</p> <p>Владеть: методикой решения стандартных задач профессиональной деятельности на основе современных информационных технологий</p>	Комплект заданий, позволяющих оценить знания, умения и навыки	Наблюдение; проверка раздела отчета (индивидуального задания)
		ОПК-4	<p>Знать: виды рисков и способы их предупреждения;</p> <p>Уметь: оценивать и предотвращать риски в профессиональной деятельности;</p> <p>Владеть: методами и инструментарием анализа и предотвращения рисков.</p>		
		ПК-1	<p>Знать: инновационные системы закупок и продаж товаров;</p> <p>Уметь: выбирать инновационные системы закупок и продаж товаров;</p> <p>Владеть: навыками организации закупки и продажи с использованием инновационных технологий.</p>		
		ПК-2	<p>Знать: инновационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>Уметь: разрабатывать и оценивать эффективность инновационных технологий.</p> <p>Владеть: навыками управления инновационными технологиями</p>		

			в профессиональной деятельности.		
		ПК-3	Знать: особенности анализа и организации технологических процессов в своей профессиональной деятельности. Уметь: организовывать работу персонала, находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности. Владеть: навыками систематизации и обобщения информации по использованию ресурсов предприятия.		
		ПК-4	Знать: особенности анализа бизнес – среды организации. Уметь: оценивать эффективность хозяйственной деятельности предприятия и разрабатывать стратегию. Владеть: навыками проведения контроля за реализацией стратегии предприятия		
3	3 этап. Разработка направлений и перспектив решения поставленной научной проблемы	ПК-7	Знать: прогрессивные методы развития профессиональной деятельности. Уметь: использовать прогрессивные методы развития в своей профессиональной деятельности. Владеть: навыками проведения исследований прогрессивных методов развития.	Комплект заданий, позволяющих оценить знания, умения и навыки	Наблюдение; проверка раздела отчета (индивидуального задания)
		ПК-10	Знать: источники формирования инновационных идей при проектировании, разработке, экспертизе и рекламе новых товаров и услуг. Уметь: оценивать конкурентоспособность товаров и услуг. Владеть: навыками разработки бизнес – технологий при прогнозировании и формировании ассортимента товаров.		
		ПК-11	Знать: объекты и основания экспертизы товаров и услуг. Уметь: выбирать и рационально использовать средства и методы экспертизы в области профессиональной деятельности, организовывать и проводить ее. Владеть: навыками проведения		

			экспертизы в области профессиональной деятельности.		
4	4 этап. Подведение итогов практики - оформление и защита отчета	ПК-7	Знать: способы обработки результатов научно – исследовательских работ. Уметь: использовать прогрессивные методы обработки научных исследований. Владеть: способностью самостоятельно обрабатывать, интегрировать и представлять результаты научно-исследовательских работ		
		ПК-12	1. Знать: особенности организации образовательной деятельности 2. Уметь: выбирать и рационально использовать методы образовательной деятельности. 3. Владеть: навыками проведения занятий в области образовательной деятельности.		

Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Критерии определения сформированности компетенций на различных этапах их формирования

Критерии оценивания этапов формирования компетенции	Уровни сформированной компетенции		
	Пороговый	Достаточный	Повышенный
	Компетенция сформирована. Демонстрируется недостаточный уровень самостоятельности практического навыка	Компетенция сформирована. Демонстрируется достаточный уровень самостоятельности устойчивого практического навыка	Компетенция сформирована. Демонстрируется высокий уровень самостоятельности, высокая адаптивность практического навыка
Уровень знаний	Теоретическое содержание освоено частично, есть несущественные пробелы, неточности и недочеты при выполнении заданий	Теоретическое содержание дисциплины освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки сформированы недостаточно	Теоретическое содержание освоено полностью, без пробелов

Уровень умений	Необходимые умения, предусмотренные программой практики, в основном сформированы	Некоторые практические навыки сформированы недостаточно	Практические навыки, предусмотренные программой практики, сформированы полностью
Уровень овладения навыками и (или) опыта деятельности	Необходимые практические навыки, предусмотренные программой практики, в основном освоены	Некоторые практические навыки освоены недостаточно	Практические навыки, предусмотренные программой практики, освоены полностью

Поскольку в процессе практики формируются сразу несколько компетенций, критерии оценки целесообразно формировать в два этапа.

1-й этап: определение критериев оценки отдельно по каждой формируемой компетенции. Сущность 1-го этапа состоит в определении критериев для оценивания отдельно взятой компетенции на основе продемонстрированного магистрантом уровня овладения соответствующими знаниями, умениями и навыками.

2-й этап: определение критериев для оценки уровня обученности по итогам практики на основе комплексного подхода к уровню сформированности всех компетенций, обязательных к формированию в процессе ее прохождения. Сущность 2-го этапа определения критерия оценки по практике заключена в определении подхода к оцениванию на основе ранее полученных данных о сформированности каждой компетенции, обязательной к выработке в процессе изучения предмета. В качестве основного критерия при оценке итогов прохождения практики является наличие у студента сформированных компетенций.

Показатели оценивания компетенций и шкалы оценки

Оценка «неудовлетворительно» (не зачтено) или отсутствие сформированности компетенции	Оценка «удовлетворительно» (зачтено) или низкой уровень освоения компетенции	Оценка «хорошо» (зачтено) или повышенный уровень освоения компетенции	Оценка «отлично» (зачтено) или высокий уровень освоения компетенции
1 этап			
Магистрант демонстрирует неспособность применять соответствующие знания, умения и навыки при выполнении задания по	Магистрант демонстрирует наличие базовых знаний, умений и навыков при выполнении задания по практике, но их уровень	Магистрант демонстрирует наличие соответствующих знаний, умений и навыков при выполнении задания по	Магистрант демонстрирует наличие соответствующих знаний, умений и навыков при выполнении задания по

<p>практике. Отсутствие подтверждения наличия сформированности компетенции свидетельствует об отрицательных результатах прохождения практики</p>	<p>недостаточно высок. Поскольку выявлено наличие сформированной компетенции, ее следует оценивать положительно, но на низком уровне</p>	<p>практике на достаточном уровне. Наличие сформированной компетенции на достаточном уровне следует оценивать как положительное и устойчиво закрепленное в практическом навыке</p>	<p>практике на повышенном уровне. Присутствие сформированной компетенции на высоком уровне, способность к ее дальнейшему саморазвитию и высокой адаптивности практического применения к изменяющимся условиям профессиональной задачи позволяет дать высокую оценку</p>
2 этап			
<p>Не сформировано более 50 компетенций</p>	<p>При наличии более 50-69% сформированных компетенций</p>	<p>Наличие 70-84% сформированных компетенций</p>	<p>При 85-100% подтверждении наличия компетенций</p>

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 38.04.06 – Торговое дело магистерская программа «Стратегии и новации в коммерции». В общем виде примерный перечень вопросов и заданий зависит от этапа прохождения практики и выглядит следующим образом.

Примерный перечень заданий для торгово-технологической практики

Разделы (этапы) практики	Суть этапа практики	Комплект заданий, позволяющий оценить уровень знаний, умений и навыков	Контролируемые компетенции
1 этап	Получение задания от руководителя практики, сбор материалов, представление руководителю собранных	<ol style="list-style-type: none"> Изучить организационно-правовую форму, внутренние документы, регламентирующие систему организации коммерческой деятельности хозяйствующего субъекта. Осуществить сбор и систематизацию основных 	ОК-3, ОПК-3

	материалов	сведений об организации торговых и технологических процессов , являющихся основой для написания аналитической и проектной части ВКР.	
2 этап	Анализ собранных материалов, проведение расчетов, составление таблиц и рисунков, обсуждение с руководителем проделанной части работы	1. Провести анализ существующих процессов базы практики по теме ВКР. 2. Провести расчеты основных показателей, характеризующих состояние коммерческой работы, на основании данных отчетности, и собственных наблюдений и анализа, составить таблицы и рисунки	ОПК-, ОПК-2, ПК-2, ПК-3, ПК-4,
3 этап	Подготовка индивидуального задания в рамках темы научного исследования для написания выпускной квалификационной работы магистра	1. Провести оценку эффективности основных показателей, характеризующих состояние хозяйствующего субъекта являющуюся основой для написания аналитической и проектной части ВКР 2. Разработать основные предложения по повышению эффективности коммерческой работы организации, являющиеся основой для написания проектной части ВКР	ПК-7, ПК-10, ПК-11
4 этап	Выработка по итогам прохождения практики выводов и предложений, оформление отчета по практике и его защита	1. Сформулировать основные выводы о качестве коммерческой деятельности организации. 2. Оформить отчет по практике и представить на проверку руководителю 3. Подготовиться к защите отчета по практике и пройти процедуру защиты на кафедре	ПК-7, ПК-12

Зачет с оценкой по преддипломной практике по учебному плану подготовки магистров предусмотрен в форме защиты отчета по практике.

Примерный перечень вопросов к зачету с оценкой

1. Стратегический анализ коммерческой организации, понятие, методы.
2. Основные стратегии развития коммерческой организации.
3. Анализ конъюнктуры рынка и организация исследования в коммерческой организации.

4. Организация процесса закупки товаров и товарного обеспечения коммерческого предприятия.
5. Методы исследования и анализа рисков коммерческой организации.
6. Организация процесса формирования ассортимента, ассортиментная политика и методы анализа в коммерческой организации.
7. Организация учета и анализ формирования производственных запасов коммерческой организации.
8. Организация логистики в сфере коммерции
9. Организация сбытовой деятельности в коммерческой организации.
10. Организация маркетинговой деятельности коммерческой организации.
11. Методы анализа, маркетинговой, товарной и сбытовой политики коммерческой организации.
12. Инновации в торговой деятельности коммерческой организации, классификация, методы внедрения, оценка эффективности.
13. Анализ эффективности деятельности коммерческой организации.
14. Государственное регулирование коммерческой деятельности.

Итоговый балл учебной практики формируется суммированием баллов за промежуточную аттестацию и баллов, набранных перед аттестацией. Приведение суммарной балльной оценки к четырехбалльной шкале производится следующим образом:

Перевод 100-балльной рейтинговой оценки по дисциплине в традиционную четырехбалльную

100-балльная система оценки	Традиционная четырехбалльная система оценки
85 – 100 баллов	оценка «отлично»/«зачтено»
70 – 84 баллов	оценка «хорошо»/«зачтено»
50 – 69 баллов	оценка «удовлетворительно»/«зачтено»
менее 50 баллов	оценка «неудовлетворительно»/«не зачтено»

Аттестация по итогам учебной практики проводится в форме защиты выполненной работы на основании отзыва-характеристики с места практики, дневника практики, отчета студента о прохождении практики и выполнения плана практики. По результатам аттестации выставляется дифференцированная оценка зачет.

Оформленный отчет представляется магистрантом на кафедру в сроки, определенные графиком учебного процесса, но не позже срока окончания практики. Руководитель практики от кафедры проверяет представленный отчет о практике и решает вопрос о допуске данного отчета к защите.

Балльная оценка результативности научно-исследовательской практики магистранта за учебный год

<i>№</i>	<i>Формы текущего контроля</i>	<i>Баллы</i>	<i>Максимум</i>
----------	--------------------------------	--------------	-----------------

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
1	Подготовка и написание разделов отчета по практике:	0-80	80
	Раздел 1. Характеристика базы практики Тема 1. Организационные основы и отраслевая принадлежность предприятия	0 - 10 0 - 3	10 3
	Тема 2. Краткая характеристика внутренней среды предприятия	0 - 4	4
	Тема 3. Характеристика торгового окружения	0 - 3	3
	Раздел 2. Анализ и оценка эффективности торговой деятельности Тема 4. Исследование рынка закупок и сбыта	0 - 50 0 - 7	50 7
	Тема 5. Организация товароснабжения предприятия	0 - 7	7
	Тема 6. Анализ ассортиментной политики предприятия	0 - 7	7
	Тема 7. Анализ состояния товарных запасов на предприятии	0 - 7	7
	Тема 8. Анализ организации торгово-технологического процесса в магазине / на складе	0 - 7	7
	Тема 9. Анализ процесса продажи товаров и торгового обслуживания покупателей	0 - 7	7
	Тема 10. Оценка эффективности коммерческой деятельности	0 - 8	8
	Раздел 3. Выводы и рекомендации	0 - 20	20
2	Защита отчета по практике:	0-20	20
	- глубина владения информацией о торговой деятельности и инновационной политике предприятия	0-3	3
	- полнота раскрытия разделов	0-5	5
	- соответствие выводов и предложений обозначенным проблемам	0-5	5
	- умение свободно отвечать на вопросы, заданные преподавателем по разделам практики	0-2	2
	- оценка руководителя практики от предприятия	0-5	5
	Всего		100

Минимальное количество баллов, необходимое для допуска подготовленного отчета к защите - 40

Аттестацию получает магистр, набравший в целом, как минимум 50 баллов. При выставлении оценки за практику, помимо результатов защиты отчета, учитывается отзыв-характеристика, представленной на магистранта руководителем практики от предприятия (организации), учитывается работа студента во время полевых и кабинетных работ. Магистрант также может получить дополнительные баллы. Общее количество баллов не может превышать 100.

В случае, если руководитель практики не допускает к защите отчет по практике, то отчет с замечаниями руководителя возвращается на доработку, а

после устранения замечаний и получения допуска защищается студентом в установленный срок.

Магистрант, не выполнивший программу практики, получивший отрицательный отзыв о работе и неудовлетворительную оценку при защите отчета, или не защитивший отчет в установленный срок считается имеющим академическую задолженность.

8. МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

Законодательные акты

а) Нормативные и законодательные акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: Части первая, вторая.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ с изм. и доп.
3. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности» от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ
4. Закон РФ от 7 февраля 1992 г. №2300-1 «О защите прав потребителей» с изм. и доп.
5. Правила продажи отдельных видов товаров, утв. Постановлением Правительства РФ от 19.01.1998 № 55 с изм. и доп.
6. ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения
7. ГОСТ Р 51304-2009 Услуги торговли. Общие требования
8. ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Требования к персоналу
9. ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли

б) Литература

Основная

1. Шеменева О. В. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие / Под ред. О. В. Шеменевой Т. В. Харитоновой, - [Электронный ресурс] - М. : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", 2012. - 296 с. - Режим доступа: <http://www.znaniium.com/>
2. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. - [Электронный ресурс] - М : ИНФРА-М, 2012. - 248с. - Режим доступа: <http://www.znaniium.com/>

Дополнительная

1. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.Г. Панкратов. - 13-е изд., перераб. и доп. - [Электронный ресурс] - М.: Дашков и К, 2012. - 500 с. - Режим доступа: <http://www.znaniium.com/>
2. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие / Г.А. Яковлев. - 2-е изд. - [Электронный ресурс] - М.: ИНФРА-М, 2010. - 313 с. Режим доступа: <http://www.znaniium.com/>

в) Программное обеспечение и Интернет-ресурсы

1. www.aup.ru – Менеджмент и маркетинг в бизнесе
2. www.budgetrf.ru – Бюджетная система РФ
3. www.businesspress.ru - Деловая пресса. Электронные газеты

4. <http://www.cfin.ru/> - Корпоративный менеджмент
5. <http://www.ko.ru/> - журнал «Компания»
6. www.consultant.ru - «Консультант Плюс»
7. www.devbusiness.ru – Развитие бизнеса.Ру
8. www.garant.ru - Система Гарант
9. www.gks.ru - Федеральная служба государственной статистики
10. www.rbc.ru – РосБизнесКонсалтинг
11. <http://www.retail.ru/> - Все о розничной торговле
12. www.russianmarket.ru – Маркетинговые исследования и аналитические материалы
13. www.sostav.ru – Реклама, маркетинг, PR

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

Для проведения торгово-технологической практики (кабинетные исследования) соответствующие кабинеты вуза оснащаются техническими средствами в количестве, необходимом для выполнения целей и задач практики: портативными и стационарными компьютерами с необходимым программным обеспечением и выходом в Интернет, в том числе предоставляется возможность доступа к информации, размещенной в открытых и закрытых специализированных базах данных. В библиотеке вуза магистрантам обеспечивается доступ к справочной, научной и учебной литературе, монографиям и периодическим научным изданиям по направлению подготовки.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Пермский институт (филиал)
Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования
«Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»

Кафедра «Торговое дело»

ОТЧЕТ

о прохождении торгово-технологической практики магистром

по направлению 38.04.06 «Торговое дело»

магистерская программа: «Стратегии и инновации в коммерции»

Фамилия _____

Имя _____

Отчество _____

Группа _____

Место прохождения практики:

Руководитель торгово-технологической практики:

ФИО _____

(ученая степень, ученое звание, должность)

Пермь 20__

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Пермский институт (филиал)

Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования

«Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»

ДНЕВНИК
торгово-технологической практики

Бакалавра _____
(ФИО)

по направлению 38.04.06 «Торговое дело», магистерская программа: Стратегии и
инновации в коммерции

Группа _____

Срок прохождения практики: с «_» ____20____ г. по «_» ____20____ г.

№ п/п	Дата (число, месяц)	Краткое содержание ежедневных заданий по практике	Отметка руководителя практики от кафедры о выполненной практикантом работе (выполнено)	Подпись руководителя	Отметка руководителя практики от предприятия (организации) о выполненной практикантом работе (выполнено)	Подпись руководителя
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						

Руководитель практики от предприятия (организации):

(ФИО, должность)

« ____ » _____ 20 ____ г.

ПОДПИСЬ

МП

Заведующий кафедрой _____ /
(наименование кафедры) (подпись)

Заведующий кафедрой _____ /
(наименование кафедры) (подпись)

Заведующий кафедрой _____ /