

Аннотация рабочей программы дисциплины (модуля)

Б2.О.01.01 (У) Ознакомительная практика

Объем трудоемкости: 3 зачетных единицы

Цель практики

Ознакомительная практика является составной частью образовательной программы высшего образования и представляет собой одну из форм организации учебного процесса, заключающуюся в профессионально-практической подготовке обучающихся на предприятиях выбранной сферы деятельности.

Общей целью ознакомительной практики является формирование у обучающегося образовательной программы бакалавриата первичных профессиональных умений и навыков в реальных условиях функционирования предприятия выбранной сферы экономической деятельности в соответствии с направлением подготовки «Торговое дело» на основе базовых теоретических знаний, полученных на первом этапе профессионального обучения.

Конкретными целями ознакомительной практики являются:

практическое закрепление и углубление знаний, умений, навыков и компетенций, полученных обучающимися в процессе изучения базовых экономических дисциплин;

получение первичного опыта работы и взаимодействия в трудовом коллективе предприятия избранной сферы деятельности, соответствующей направлению 38.03.06 «Торговое дело»;

формирование базовой профессиональной культуры и деловых качеств обучающегося в реальных условиях действующего предприятия.

Ознакомительная практика предусматривает реализацию научно-исследовательского вида профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники, освоившие программу бакалавриата.

Задачи практики

В ходе ознакомительной практики решаются следующие задачи:

практическое закрепление и углубление знаний, умений, навыков и компетенций, полученных обучающимися в процессе изучения базовых экономических дисциплин, в процессе изучения внутренней и внешней среды функционирования предприятия-базы практики;

ознакомление с типовыми правилами внутреннего распорядка, требованиями к трудовой дисциплине, правилами и нормами техники безопасности, иными регламентами, действующими на предприятии;

изучение системы правового регулирования деятельности предприятий в выбранной сфере деятельности, анализ нормативно-правовых документов, регулирующих деятельность предприятия-базы практики;

изучение организационно-управленческой структуры предприятия, основных функций и методов управления;

изучение основных технико-технологических и управленческих процессов функционирования предприятия; определение места маркетинговых и сбытовых подразделений в системе функционирования предприятия;

изучение организации делопроизводства и документооборота в организации, положений о структурных подразделениях предприятия и должностных инструкций сотрудников подразделения, в котором проходит практику обучающийся;

изучение основных направлений деятельности предприятия на рынке, направлений и сфер торговли и сбыта товаров или услуг, территориальных и отраслевых масштабов функционирования, целевых рынков и потребителей, конкурентов, бизнес-партнеров;

формирование целостного представления о структуре предприятия, организации и технологии производства, основных бизнес-процессах и функциях производственных, экономических и управленческих подразделений, а также умения выявлять проблемные зоны и формулировать проблемы, требующие решения в коммерческой, маркетинговой, сбытовой, торгово-посреднической деятельности анализируемого предприятия;

получение первичных профессиональных умений и навыков выполнения порученных заданий и функций в области коммерческой деятельности, маркетинга, сбыта, торгово-посреднической деятельности непосредственно на рабочем месте;

получение опыта и навыков адаптации к новой социальной среде, освоения норм корпоративного поведения; эффективного взаимодействия и коммуникации с работниками всех уровней, и подразделений предприятия, умения адекватно реагировать на конфликтные ситуации;

получение умений и навыков постановки личных и профессиональных целей, планирования своего времени, саморганизации, самоконтроля и саморазвития в профессиональной деятельности;

формирование умений и навыков системного проблемно-аналитического представления собранной и обобщенной информации в виде комплексного отчета о проделанной работе;

получению первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности, связанных с выбором направлений и тем научных исследований.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья выбор мест прохождения практик учитывает состояние здоровья и требования по доступности.

Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Ознакомительная практика относится к обязательной части Блока 2 «Практика», является обязательным элементом ООП подготовки бакалавров по направлению 38.03.06 Торговое дело.

Содержание практики является логическим продолжением дисциплины базовой части учебного плана «Общая экономическая теория» и вариативной «Торгово-коммерческая деятельность» и служит основой для последующего изучения обязательных дисциплин и дисциплин из части, формируемой участниками образовательных отношений, прохождения торгово-экономической практики, а также формирования профессиональной компетентности в профессиональной области организационно-управленческой и аналитической деятельности.

Тип (форма) и способ проведения практики

Способ проведения ознакомительной практики в соответствии с ФГОС ВО и ООП – стационарный или выездной.

Руководство ознакомительной практикой на всех её этапах осуществляется преподавателями Университета совместно с руководителями организаций – баз практик.

Ознакомительная проходит в самостоятельно выбранной студентом организации, либо организации, предоставляемой университетом из имеющихся баз практик по желанию студента, оформленному в виде заявления. Практика может проводиться и в структурных подразделениях Университета.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья выбор мест прохождения практик учитывает состояние здоровья и требования по доступности.

Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате прохождения ознакомительной практики обучающийся должен приобрести предусмотренные образовательной программой высшего образования по направ-

лению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» практические навыки, умения, и компетенции, указанные в таблице ниже.

Код и наименование индикатора* достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине (модулю)
ОПК-1. Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торговом-экономической, торговом-организационной, торговом-технологической и административно-управленческой сферах	Знать: Основные принципы и подходы к оценке эффективности управления маркетинговой и сбытовой деятельностью предприятий в сфере розничной торговли товарами и услугами; Основные социальные принципы и нормы морально-этичного поведения и эффективного взаимодействия в трудовом коллективе; Основы самодисциплины, планирования собственного времени, разработки планов личного образования и развития; Основные принципы и механизмы функционирования торговых предприятий, базовые методы оценки эффективности профессиональной деятельности на основе умения воспринимать информацию;
ИОПК 1.4.Выполняет отдельные элементы работ, связанные с будущей профессиональной деятельностью	Основные направления деятельности, базовую организационно-управленческую структуру, особенности и функции главных подразделений, направленные на решение стандартных задач, систему информационных технологий и баз данных предприятия и способы защиты информации;
ОПК-2Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности	Основной набор и способы нахождения нормативных документов, регламентирующих маркетинговую и сбытовую деятельность предприятия-базы практики; Основные принципы и направления правового регулирования деятельности предприятий коммерческой сферы;
ИОПК 2.5.Выполняет отдельные элементы работ, связанные с будущей профессиональной деятельностью	Основные методы сбора, хранение, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью;
ОПК-3 Способен анализировать и содержательно объяснять природу торговых-экономических процессов	Базовые методы и технологии компьютерной обработки профессиональной информации; Базовые принципы и подходы научного познания;
ИОПК 3.5.Выполняет отдельные элементы работ, связанные с будущей профессиональной деятельностью	Логик и этапы разработки и реализации исследовательского проекта в профессиональной сфере; Требования к актуальности, полноте, достоверности данных, привлекаемых в ходе исследования;
ОПК-4 Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	Уметь: Соотносить теоретические знания менеджмента и маркетинга с реальной деятельностью предприятия и адаптировать эти знания к решению практических проблем повышения эффективности результатов рыночной деятельности; Адаптироваться к новой социальной среде, принимать и осваивать нормы корпоративного поведения; эффективно коммуницировать и налаживать отношения в коллективе, адекватно реагировать на конфликтные ситуации;
ИОПК 4.7.Выполняет отдельные элементы работ, связанные с будущей профессиональной деятельностью	Адаптироваться к новым ситуациям, критически переоценивать накопленный опыт, анализировать свои возможности;
ОПК-5 Способен использовать современные информационные технологии и программные средства при решении профессиональных задач	Выявлять проблемы и формулировать цели их решения в профессиональной и личной сфере; Использовать вторичные и первичные информационные источники, и каналы поиска профессиональной информации, осуществлять их библиографическое описание и систематизацию;
ИОПК 5.4.Выполняет отдельные элементы работ, связанные с будущей профессиональной деятельностью	Применять стандартные программные продукты и технологии в сборе, систематизации и обработке профессиональных данных; Оценивать степень актуальности и достоверности собранных данных;
ОПК-6 Способен понимать	Находить и квалифицированно применять нормативно-правовые документы при решении поставленных профессиональных задач; Оценивать правомерность предпринимаемых действий и реализуемых

Код и наименование индикатора* достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине (модулю)
принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности	<p>мероприятий в личной и профессиональной сфере; Проводить комплекс мероприятий по сбору, хранению, обработке и анализу информации об экономической деятельности предприятия-базы практики; Ставить проблему и формулировать цели исследования; Осуществлять предварительный поиск и осмысление накопленных научных знаний в изучаемой проблемной области, делать обоснованные заключения по результатам проводимых исследований, а также аргументировано представлять и отстаивать собственные выводы в рамках профессиональной деятельности</p>
ИОПК 6.3.Выполняет отдельные элементы работ, связанные с будущей профессиональной деятельностью	<p>Владеть: Адаптированными и закрепленными в условиях реального предприятия навыками выполнения основных профессиональных функций маркетинговой, сбытовой и иной клиентоориентированной деятельности с учетом разнообразных требований целесообразности и эффективности функционирования в сфере торговли товарами и услугами; Базовыми навыками взаимодействия и общения с работниками всех уровней и подразделений предприятия; Навыками составления собственного плана работы на определенный период, способностью распределять свое время в течение дня и оценивать его эффективность; Методами адаптации к новым и текущим ситуациям, способам переоценки накопленного и полученного опыта в течение учебного процесса; Первичными навыками построения системы целей индивида или организации; Способами оперативного поиска, отбора и квалифицированного применения информации в профессиональных целях; Базовыми методами хранения и защиты информации от несанкционированного использования с учетом основных требований информационной безопасности; Навыками поиска необходимой нормативно-правовой информации, её понимания, систематизации и квалифицированного использования с соблюдением действующего законодательства, и требований нормативных документов; Навыками комплексного представления и презентации результатов сбора, обработки и анализа информации по проблемам функционирования предприятия; Первичными навыками систематизации и целесообразного применения данных для выработки выводов и рекомендаций по той или иной анализируемой проблеме в профессиональной деятельности</p>

Результаты обучения по практике достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

Структура и содержание практики

Общая трудоёмкость практики составляет 3 зач. ед. (108 часов), их распределение по видам работ представлено в таблице. Продолжительность практики 2 недели. Время проведения практики - 5 семестр.

Содержание разделов программы практики, распределение бюджета времени практики на их выполнение представлено в таблице.

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры			
		5	6	7	8
Подготовительный этап, включающий контактную работу обучающегося с преподавателем в ходе предварительных консультаций, общего собрания группы, составления графика практики, формулировки индивидуальных заданий	8	8	-	-	-
Самостоятельная работа обучающегося на предприятии-базе практики	80	80	-	-	-
Консультации руководителя практики от университета в период прохождения	16	16			
Консультации по составлению отчета и аттестация обучающегося по практике	4	4	-	-	-
Общая трудоемкость	час	108	-	-	-
	зач. ед.	3	-	-	-

Формы отчетности практики

В качестве основной формы отчетности по практике устанавливается дневник практики и письменный отчет.

Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

а) основная литература:

1. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика [Текст] : учебник / Е. П. Голубков. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Финпресс , 2008. - 496 с.

2. Парамонова Т.Н. Маркетинг торгового предприятия: Учебник для бакалавров / Т.Н. Парамонова, И.Н. Красюк, В.В. Лукашевич; под ред. д.э.н., проф. Т.Н. Парамоновой. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2016. – 284 с. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=453293

3. Сафронова Н.Б. Маркетинговые исследования: Учебное пособие / Н.Б. Сафронова, И.Е. Корнеева. – М.: Дашков и К, 2017. – 296 с. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=454102

б) дополнительная литература:

1. Зайцев А. Г. Маркетинговые исследования [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки «Торговое дело» / А. Г. Зайцев, Е. В. Такмакова. - Москва : ИНФРА-М, 2017. - 87 с.

2. Коротков А.В. Маркетинговые исследования: Учеб.пособие для вузов. – М.:ЮНИТИ-ДАНА. – 2015. – 303 с. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=119143

3. Моргунов, В.И. Инновационные процессы развития маркетинга в современной экономике: Научное издание [Электронный ресурс] : учеб. пособие / В.И. Моргунов, А.И. Дубков. – Электрон. дан. – Москва: Дашков и К, 2011. – 32 с. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/44074>.

4. Синяева, И.М. Маркетинг в коммерции [Электронный ресурс] : учеб. / И.М. Синяева, В.В. Земляк, В.В. Синяев. – Электрон. дан. — Москва : Дашков и К, 2016. – 548 с. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/93369>.

Форма проведения аттестации – зачет.

Авторы:

Костецкий А.Н., канд.экон.наук, доцент, зав.каф. маркетинга и торгового дела

Шевченко Е.В., канд.экон.наук, доцент кафедры маркетинга и торгового дела.