



Федеральное агентство по рыболовству
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Астраханский государственный технический университет»
Система менеджмента качества в области образования, воспитания, науки и инноваций сертифицирована BQS
по международному стандарту ISO 9001:2015

Институт экономики

УТВЕРЖДАЮ:

Директор Института экономика,
к.э.н., доц.

Котова Т.В. Котова
Рассмотрено на Учебно-методическом
совете, протокол № 7
от «30» июня 2020 г.

ПРОГРАММА ПРАКТИКИ ПО ПОЛУЧЕНИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УМЕНИЙ И ОПЫТА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Направление подготовки

38.03.06 «Торговое дело»

Профиль

«Маркетинг в торговой деятельности»

Квалификация (степень) выпускника

Бакалавр

Форма обучения

Очная, очно-заочная, заочная

Автор – к.э.н., доцент Азизова Е.А.
Программа рекомендована кафедрой
«Производственный менеджмент»
Протокол № 5 от «11» июня 2020 г.
Заведующий кафедрой
«Производственный менеджмент», к.э.н.,
доц.

Шендо М.В.

Астрахань – 2020

1. Планируемые результаты обучения практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности

Код	Определение	Планируемые результаты обучения по практике, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы		
		Знать	Уметь	Владеть навыками и (или) иметь опыт
ОПК-1	способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности	стандартные задачи профессиональной деятельности, базовые понятия маркетинга в торговой деятельности	обрабатывать и анализировать информацию, содержащуюся в различных информационных источниках, в том числе и библиографически; использовать возможности информационно-коммуникационных технологий в процессе обучения и будущего решения стандартных задач в области профессиональной деятельности;	основными методами обработки информации; базовыми информационными технологиями в среде Windows и MS Office
ОПК-3	умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов	нормативные документы и действующее законодательство в области маркетинга в торговой деятельности	использовать нормативные документы, соблюдать действующее законодательство и требования нормативных документов в области профессиональной деятельности	навыками работы и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности
ОПК-4	способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой,	особенности формирования информации; нормы и правила, основные методы и средства сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для	работать с массивом документов; проводить обработку и оценку информации	работать с компьютером как со средством управления информацией; осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации (коммерческой, или маркетинговой, или

	рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией	организации и управления маркетингом в торговой деятельности		рекламной, или товароведной, или логистической, или торгово-технологической), работать с массивом документов в профессиональной деятельности
ПК-3	готовностью 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	способы анализа маркетинговой информации в торговой деятельности	проводить анализ маркетинговой информации, конъюнктуры товарного рынка и текущего положения объекта исследования в профессиональной деятельности	методами анализа маркетинговой информации; методами изучения конъюнктуры товарного рынка в профессиональной деятельности
ПК-10	способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности	цели, задачи и направления маркетинговых исследований, этапы маркетингового исследования, основы информационного обеспечения маркетингового исследования	проводить исследования в области маркетинговой деятельности, составлять отчеты	навыками анализа полученных результатов маркетинговых исследований в торговой деятельности

2. Место практики в структуре ОП

Цикл (раздел) ОП, к которому относится данная практика:	Практики ОП направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело»
Описание логической и содержательно-методической взаимосвязи с другими частями ОП (дисциплинами (модулями) практиками):	Правоведение, Финансовый и управленческий учет, Математика и информатика, Основы профессиональных знаний, Экономика организации, Маркетинг, Логистика, Рекламная деятельность Организация предпринимательской деятельности, Основы инноватики, Менеджмент, Экономический анализ деятельности организаций, Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных

	умений и навыков научно-исследовательской деятельности;
Компетенции, сформированные у обучающихся до начала прохождения практики:	ОК-1, ОК-4, ОК-10
Теоретические дисциплины и практики, для которых результаты обучения по практике необходимы как предшествующие:	Ценовые методы привлечения потребителей, Маркетинговые исследования, Маркетинг торговой деятельности, Управление качеством, Управление продажами, Поведение потребителей, Конкурентоспособность организаций и товаров, Технологическая практика, Преддипломная практика, Государственная итоговая аттестация

3. Структура, содержание, объем (трудоемкость) практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности

3.1. Для очной формы обучения

Общая трудоемкость практики составляет 108 часов, 3 зачетные единицы, продолжительность практики 2 недели (с 44 по 45 неделю 4 семестра).

№ п/п	Раздел практики	Семестр	Неделя	Формы текущего контроля успеваемости
1	Подготовительный этап: Ознакомление с содержанием и сроками прохождения практики. Выбор объекта практики. Инструктаж по технике безопасности. Формулировка целей, задач практики	4	44	Раздел отчета по практике: введение
2	Экспериментальный этап: прохождение практики: 1. Изучение практики деятельности предприятий и организаций: - изучение предприятия – места прохождения практики: тип предприятия, организационно-правовая форма, организационная структура предприятия. - ознакомление с документами, регламентирующими деятельность предприятия. - изучение маркетинговой деятельности предприятия (внутренней и внешней маркетинговой среды, товарной и ценовой политики; системы продаж; мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта). 2. Освоение методов работы с литературой. 3. Консультации с руководителем практики	4	44-45	1,2 Глава отчета по практике
3	Подготовка и оформление отчета по практике: 1. Систематизация информации, полученной в процессе изучения предприятия 2. Оформление результатов и их согласование с руководителем практики. 3. Оформление отчета по практике.	4	45	Оформленный и доработанный отчет по практике
4	Получение отзыва у руководителя практики от предприятия и защита отчета по практике	4	45	Защита отчета
	Форма отчетности по практике			Зачет с оценкой

3. Для очно-заочной, заочной форм обучения

Общая трудоемкость практики составляет 108 часов, 3 зачетные единицы, продолжительность практики 2 недели (с 44 по 45 неделю 3 курса).

№ п/п	Раздел практики	Курс	Неделя	Формы текущего контроля успеваемости
1	Подготовительный этап: Ознакомление с содержанием и сроками прохождения практики. Выбор объекта практики. Инструктаж по технике безопасности. Формулировка целей, задач практики	3	44	Раздел отчета по практике: введение
2	Экспериментальный этап: прохождение практики: 1. Изучение практики деятельности предприятий и организаций: - изучение предприятия – места прохождения практики: тип предприятия, организационно-правовая форма, организационная структура предприятия. - ознакомление с документами, регламентирующими деятельность предприятия. - изучение маркетинговой деятельности предприятия (внутренней и внешней маркетинговой среды, товарной и ценовой политики; системы продаж; мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта). 2. Освоение методов работы с литературой. 3. Консультации с руководителем практики	3	44-45	1,2 Глава отчета по практике
3	Подготовка и оформление отчета по практике: 1. Систематизация информации, полученной в процессе изучения предприятия 2. Оформление результатов и их согласование с руководителем практики. 3. Оформление отчета по практике.	3	45	Оформленный и доработанный отчет по практике
4	Получение отзыва у руководителя практики от предприятия и защита отчета по практике	3	45	Защита отчета
	Форма отчетности по практике			Зачет с оценкой

4. Способ и форма проведения практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности

Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности по направлению 38.03.06 «Торговое дело» профиль «Маркетинг в торговой деятельности» может быть, как **стационарной**, так и **выездной**.

Стационарная практика проводится в структурных подразделениях ФГБОУ ВО «АГТУ» (кафедры, хозрасчетные подразделения, управления и отделы финансово-экономического блока) или ее филиале, в котором обучающиеся осваивают образовательную программу, или в профильных организациях, расположенных на территории Астраханской области. Выездная практика проводится по заявлению студента в том случае, если место ее проведения расположено вне Астраханской области.

В подразделениях, где проходит практика, обучающимся выделяются рабочие места для выполнения индивидуальных заданий по программе практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности. В период практики обучающиеся подчиняются всем правилам внутреннего распорядка и техники безопасности, установленным в подразделении и на рабочих местах.

Для руководства практикой, проводимой в организациях, назначается руководитель практики от организации из числа лиц, относящихся к профессорско-преподавательскому составу данной организации.

Для руководства практикой, проводимой в профильной организации, назначаются руководитель практики из числа лиц, относящихся к профессорско-преподавательскому составу кафедры, организующей проведение практики (далее - руководитель практики от организации), и руководитель практики из числа работников профильной организации (далее - руководитель практики от профильной организации).

Руководитель практики от образовательной организации:

- совместно с руководителем практики от организации составляет рабочий график (план) проведения практики;

- разрабатывает индивидуальные задания для выполнения обучающимися в период практики;

- участвует в распределении обучающихся по рабочим местам и видам работ в организации, осуществляющей профессиональную деятельность;

- осуществляет контроль за соблюдением сроков проведения практики и соответствием ее содержания установленным образовательной программой требованиям к содержанию производственной практики;

- оказывает методическую помощь обучающимся при выполнении обучающимися индивидуальных заданий;

- оценивает результаты прохождения практики обучающимися.

Руководитель практики от профильной организации:

- согласовывает индивидуальные задания, содержание и планируемые результаты практики;

- предоставляет рабочие места обучающимся;

- обеспечивает безопасные условия прохождения практики обучающимся, отвечающие санитарным правилам и требованиям охраны труда;

- проводит инструктаж обучающихся по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка.

Форма проведения практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности – дискретно по видам практик.

Аттестация по итогам практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности проводится в форме защиты отчета обучающихся на основании отзыва руководителя практики от профильной организации, отчета о прохождении практики и выполнения плана практики. Защита отчета осуществляется в комиссии, назначенной заведующим кафедрой. В состав комиссии входят руководитель образовательной программы по бакалаврской программе и руководитель практики от кафедры.

5. Рекомендации по организации практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

5.1. Наличие соответствующих условий реализации практики

Для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья на основании письменного заявления практика реализуется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья; обеспечивается соблюдение следующих общих требований:

5.2. Обеспечение соблюдения общих требований

При реализации практики на основании письменного заявления обеспечивается соблюдение следующих общих требований:

- проведение практики для студентов-инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в одной аудитории совместно с обучающимися, не имеющими ограниченных возможностей здоровья, если это не создает трудностей для обучающихся;
- присутствие в аудитории ассистента (ассистентов), оказывающего(их) обучающимся необходимую техническую помощь с учетом их индивидуальных особенностей;
- пользование необходимыми обучающимся техническими средствами с учетом их индивидуальных особенностей.

5.3. Доведение до сведения обучающихся с ограниченными возможностями здоровья в доступной для них форме

Все локальные нормативные акты АГТУ по вопросам реализации данной практики доводятся до сведения обучающихся с ограниченными возможностями здоровья в доступной для них форме.

5.4. Реализация увеличения продолжительности прохождения промежуточной аттестации по отношению к установленной продолжительности для обучающегося с ограниченными возможностями здоровья

Продолжительность прохождения промежуточной аттестации по отношению к установленной продолжительности увеличивается по письменному заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья; продолжительность отчета по практике, проводимого в письменной форме увеличивается не менее чем на 0,5 часа; продолжительность подготовки обучающегося к ответу на отчете по практике, проводимом в устной форме, – не менее чем на 0,5 часа; продолжительность ответа обучающегося при устном ответе увеличивается не более чем на 0,5 часа.

6. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по практике по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности представлен в приложении к программе практики

Фонд оценочных средств по практике представлен в приложении к программе практики.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности

а) основная литература:

1. Акулич, М.В. Интернет-маркетинг [Электронный ресурс]: учебник / М.В. Акулич. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2016. - 352 с. : табл. - (Учебные издания для бакалавров). - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453407>
2. Беляевский, И.К. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебно-практическое пособие / И.К. Беляевский. - М. : Евразийский открытый институт, 2011. - 272 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90826>
3. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция [Электронный ресурс]: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Л. П. Гаврилов. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 363 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). - URL: <https://bibli-online.ru/book/D5DE8C1C-D148-416C-BE91-93DAC17CAED5>
4. Герчикова, И.Н. Менеджмент: практикум [Электронный ресурс]: учебное пособие / И.Н. Герчикова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 799 с. : табл., граф., схемы - (Золотой фонд российских учебников). - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115014>
5. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. - 2-е изд., перераб. - М. :

Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 400 с. : табл., схемы - (Учебные издания для бакалавров). - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=375809>

6. Денисова, А.Л. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: управление запасами : учебное пособие / А.Л. Денисова, Н.В. Дюженкова ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Тамбовский государственный технический университет». - Тамбов : Издательство ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. - 81 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=277627>

7. Друкер, П.Ф. Классические работы по менеджменту [Электронный ресурс]/ П.Ф. Друкер ; под ред. Р. Пискотиной ; пер. И. Григорян, О. Медведь, С. Писарева. - 2-е изд. - М. : Альпина Бизнес Букс, 2016. - 218 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=303712>

8. Локтева, Т.Ф. Экономика предприятия (организации): учеб. пособие для вузов/ Астрахан. гос. техн. ун-т / Астрахан. гос. техн. ун-т — Астрахань: Изд-во АГТУ, 2014. — 136с. – 79 экз.

9. Калюжнова, Н. Я. Современные модели маркетинга [Электронный ресурс]: учебное пособие для вузов / Н. Я. Калюжнова, Ю. Е. Кошурникова ; под общ. ред. Н. Я. Калюжновой. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 164 с. — (Серия : Университеты России). - URL: <https://biblio-online.ru/book/C16CB37A-1015-41F7-AA7A-9683B6DDF5C4>.

10. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 506 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). - URL: <https://biblio-online.ru/book/854C4BE3-D181-4AAD-A9C5-F7E69E5D15B8>

11. Короткова, Т. Л. Маркетинг инноваций [Электронный ресурс]: учебник и практикум для академического бакалавриата / Т. Л. Короткова. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 272 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). - URL: <https://biblio-online.ru/book/167DA1A7-FB21-4F7F-84DD-C1BCDEAC2185>

12. Короткова, Т. Л. Управление маркетингом [Электронный ресурс]: учебник и практикум для академического бакалавриата / Т. Л. Короткова. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 322 с. — (Серия: Университеты России). - URL: <https://biblio-online.ru/book/A81C890C-1135-44E7-8783-D90449B53719>

13. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент [Электронный ресурс]: учебник для прикладного бакалавриата / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 405 с. — (Серия : Бакалавр. Прикладной курс). URL: <https://biblio-online.ru/book/CE4AE801-52EA-47ED-8942-E8025658C064>

14. Лукич, Р. Управление продажами [Электронный ресурс]/ Р. Лукич. - М. : Альпина Паблшер, 2016. - 211 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279013>

15. Маркетинговые коммуникации [Электронный ресурс]: учебник и практикум для академического бакалавриата / О. Н. Жильцова [и др.] ; под общ. ред. О. Н. Жильцовой. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 458 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). - URL: <https://biblio-online.ru/book/D5496F40-1F86-4930-A689-B975D3E248D2>

16. Мезенцева, О.В. Экономический анализ в коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие / О.В. Мезенцева, А.В. Мезенцева ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина. - Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2014. - 233 с. : ил., табл., схем. - Библиогр. в кн.. - ISBN 978-5-7996-1247-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=275813>

17. Музыкант, В. Л. Основы интегрированных коммуникаций: теория и современные практики: [Электронный ресурс]. В 2 ч. Часть 1. Стратегии, эффективный брендинг : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. Л. Музыкант. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 342 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). - URL: <https://biblio-online.ru/book/F190651B-D19A-4773-B940-62F6188BB049>

18. Музыкант, В. Л. Основы интегрированных коммуникаций: теория и современные практики: [Электронный ресурс]. В 2 ч. Часть 2. Smm, рынок m&a : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. Л. Музыкант. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 384 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). - URL: <https://biblio-online.ru/book/6563A05F-8D7A-4CE6-8B43-1E2AA98091FC>

19. Синяева, И. М. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебник для академического бакалавриата / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 495 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). - URL: <https://biblio-online.ru/book/43F94F6D-751E-4C5A-83FB-2DC15CD1AAFE>

б) дополнительная литература:

20. Блюм, М.А. Рекламная деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие / М.А. Блюм ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Тамбовский государственный технический университет». - Тамбов : Издательство ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2015. - 94 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=444670>

21. Воронин, В.П. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие / В.П. Воронин, В.И. Нестеренко. - Воронеж : Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2010. - 250 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=141976>

22. Голова, А.Г. Управление продажами [Электронный ресурс]: учебник / А.Г. Голова. - М. : Дашков и Ко, 2013. - 279 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=253811>

23. Гусельников, А.С. Конкурентные стратегии: привлечение и удержание потребителей, формирование спроса [Электронный ресурс]: монография / А.С. Гусельников. - М. : Лаборатория книги, 2012. - 115 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=140508>

24. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие для академического бакалавриата / В. Н. Дорман ; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 134 с. — (Серия : Университеты России). - URL: <https://biblio-online.ru/book/7351777B-2D81-4339-A26F-359C4D3E3600>

25. Калужский, М.Л. Маркетинговые сети в электронной коммерции: институциональный подход [Электронный ресурс]: монография / М.Л. Калужский. - Изд. 2-е, перераб. и доп. - М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. - 402 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=274084>

26. Левкин, Г.Г. Методические указания для изучения курса «Коммерческая деятельность» [Электронный ресурс]: учебное пособие / Г.Г. Левкин. - М. : Директ-Медиа, 2013. - 41 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=210349>

27. Левкин, Г.Г. Методические указания для изучения курса «Основы коммерческой деятельности» [Электронный ресурс]/ Г.Г. Левкин. - Омск : Омский государственный университет путей сообщения, 2010. - Ч. 1. - 28 с.. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=56577>

28. Левкин, Г.Г. Методические указания для изучения курса «Основы коммерческой деятельности» [Электронный ресурс]: учебное пособие / Г.Г. Левкин. - М. : Директ-Медиа, 2013. - Ч. 2. - 27 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=212800>

в) ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

1. Официальный сайт системы межрегиональных маркетинговых центров. [Электронный ресурс].- Режим доступа; // <http://www.marketcenter.ru>

2. Официальный сайт российского независимого холдинга Ромир, специализирующегося на маркетинговых, медиа и социально-экономических исследованиях [Электронный ресурс].- Режим доступа; // <http://www.romir.ru>

3. Официальный сайт Института экономического анализа РФ. [Электронный ресурс].- Режим доступа; // <http://www.iea.ru>.
4. Официальный сайт фонда Общественное мнение. [Электронный ресурс]. [Электронный ресурс].- Режим доступа; // [http:// www.fom.ru](http://www.fom.ru)
5. Официальный сайт Росстата РФ. [Электронный ресурс]. [Электронный ресурс].- Режим доступа; [http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru).
6. Официальный сайт журнала «Практический маркетинг». [Электронный ресурс]. [Электронный ресурс].- Режим доступа; <http://www.cfin.ru/press/practical>
7. Официальный сайт журнала «Маркетинг в России и за рубежом». [Электронный ресурс]. [Электронный ресурс].- Режим доступа; - [http://www. dis.ru/manag](http://www.dis.ru/manag)
8. Официальный сайт журнала «Бренд-менеджмент». [Электронный ресурс]. [Электронный ресурс].- Режим доступа; [http://www. grebennikov.ru/brand-management.phtml](http://www.grebennikov.ru/brand-management.phtml)
9. Официальный сайт журнала «Интернет-маркетинг». [Электронный ресурс]. [Электронный ресурс].- Режим доступа; - [http://www. grebennikov.ru/in_mark.phtml](http://www.grebennikov.ru/in_mark.phtml)
10. Официальный сайт журнала «Маркетинговые коммуникации». [Электронный ресурс]. [Электронный ресурс].- Режим доступа; <http://www.grebennikov.ru/market-commun.phtml>
11. Официальный сайт журнала «Маркетинг и маркетинговые исследования». [Электронный ресурс]. [Электронный ресурс].- Режим доступа; <http://www.grebennikov.ru/marketing-researches.phtml>
12. Официальный сайт журнала «Маркетинг услуг». [Электронный ресурс].- Режим доступа; http://www.grebennikov.ru/service_marketing.phtml

г) методические указания для обучающихся по практике по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности

Азизова Е.А. Методические указания по организации и проведению практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности для бакалавров направления 38.03.02 38.03.06 «Торговое дело» очной, очно-заочной и заочной форм обучения – Астрахань: АГТУ, 2019. – 28 с. <http://portal.astu.org/>

д) перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по практике по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности, включая перечень лицензионного программного обеспечения и информационных справочных систем

Перечень лицензионного учебного программного обеспечения

Наименование программного обеспечения	Назначение
Adobe Reader	Программа для просмотра электронных документов
Google Chrome	Браузер
Kaspersky Endpoint Security 10	Средство антивирусной защиты
Microsoft Azure Dev Tools for Teaching	Подписка на лицензию Microsoft
Moodle	Образовательный портал ФГБОУ ВО «АГТУ»
Mozilla FireFox	Браузер
OpenOffice	Программное обеспечение для работы с электронными документами
7-zip	Архиватор

Перечень информационно-справочных систем

Наименование электронного ресурса	Адрес сайта
Справочно-правовая база «Консультант Плюс»	Локальная сеть АГТУ
Электронный периодический справочник «Система Гарант»	Локальная сеть АГТУ

Перечень профессиональных баз данных

Наименование профессиональной базы данных	Адрес сайта
Web-ресурс «Научная библиотека АГТУ»	http://library.astu.org/
ЭБС «Университетская библиотека on-line»	http://biblioclub.ru
ЭБС Юрайт	https://www.biblio-online.ru
Национальная электронная библиотека	http://нэб.рф/
Электронная библиотека ИД «Гребенников» (периодические издания)	http://grebennikon.ru
ЭБС «Научная электронная библиотека eLibrary»	https://elibrary.ru/projects/subscription/rus_titles_open.asp
База данных Web of Science	http://webofscience.com
База данных Scopus	http://www.scopus.com
База данных ВИНТИ РАН (реферативные журналы)	http://viniti.ru/
Базы данных издательства SpringerNature	https://www.springernature.com/gp
База данных «Freedom Collection» ScienceDirect издательства Elsevier Коллекция электронных книг «Freedom Collection eBook collection» ScienceDirect издательства Elsevier	https://www.sciencedirect.com/browse/journals-and-books

Сведения об обновлении программного обеспечения представлены в локальной сети АГТУ по адресу <\\172.20.20.20\Soft\Список Лицензий.pdf>

8. Материально-техническое обеспечение практики

Материально-техническое обеспечение практики включает в себя учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа (практические занятия по практике), индивидуальных и групповых консультаций, а так же для текущего контроля и промежуточной аттестации, оборудованные специализированной мебелью, рабочим местом преподавателя и доской и компьютерами с выходом в сеть Интернет, обеспечивающих обучающихся доступом к электронно-библиотечным системам, электронной информационно-образовательной среде университета, профессиональным базам данных, информационным справочным и поисковым системам, а так же иным информационным ресурсам.

При реализации практики выездным способом материально-техническое обеспечение должно соответствовать вышеперечисленным требованиям.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело».

ПРИЛОЖЕНИЕ

по программе практики
«Практика по получению профессиональных
умений и опыта профессиональной деятельности»
Рассмотрено на Учебно-методическом совете,
протокол № 7 от «30» 06 2020 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

- 1. Перечень компетенций, формируемых в ходе прохождения практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы:**

ОПК-1, ОПК-3, ОПК-4, ПК-3, ПК-10

Этапы формирования данных компетенций в процессе освоения ОП по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» профиль «Маркетинг в торговой деятельности» представлены в Паспорте компетенций.

2. Показатели и критерии оценивания компетенций, формируемых в ходе прохождения практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности, описание шкал оценивания представлены в Паспорте компетенций, а также в Таблице 1.

Таблица 1

ОПК-1

	Планируемые результаты обучения по практике, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы			«Компетенция»
	«Знать»	«Уметь»	«Владеть навыками и/или иметь опыт»	
	Показатели			
Шкала оценивания уровня сформированности результата обучения (зачет с оценкой)	стандартные задачи профессиональной деятельности, базовые понятия маркетинга в торговой деятельности	обрабатывать и анализировать информацию, содержащуюся в различных информационных источниках, в том числе и библиографических; использовать возможности информационно-коммуникационных технологий в процессе обучения и будущего решения стандартных задач в области профессиональной деятельности	основными методами обработки информации; базовыми информационными технологиями в среде Windows и MS Office	ОПК-1 - способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности
	Критерии			
Продвинутый уровень («отлично») 100-85 % (баллов)	четко и правильно дает определения, полно раскрывает содержание понятий, верно использует терминологию, при этом ответ самостоятельный, использованы ранее приобретенные знания	выполняет все операции, последовательность их выполнения достаточно хорошо продумана, действие в целом осознано	владеет всеми необходимыми навыками и/или имеет опыт	ОПК – 1 обучающийся владеет способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности, а также в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы

				действий
Углубленный уровень («хорошо») 84-71 % (баллов)	определения понятий дает неполные, допускает незначительные нарушения в последовательности изложения, небольшие неточности при использовании научных категорий, формулировки выводов	выполняет все операции, последовательность их выполнения соответствует требованиям, но действие выполняется недостаточно осознанно	в целом владеет необходимыми навыками и/или имеет опыт	ОПК – 1 обучающийся владеет способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности
Базовый уровень («удовлетворительно») 70-60 % (баллов)	усвоено основное содержание, но излагается фрагментарно, не всегда последовательно, определения понятий недостаточно четкие, не используются в качестве доказательства выводы и обобщения из наблюдений, допускаются ошибки в их изложении, неточности в использовании предметной терминологии	выполняет не все операции действия, допускает ошибки в последовательности их выполнения, действие выполняется недостаточно осознанно	владеет не всеми необходимыми навыками, имеющийся опыт фрагментарен	ОПК – 1 обучающийся владеет способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности в типовых ситуациях
Нулевой уровень («неудовлетворительно») менее 60% (баллов)	основное содержание не раскрыто, не дает ответы на вспомогательные вопросы, допускает грубые ошибки в использовании терминологии	выполняет лишь отдельные операции, последовательность их хаотична, действие в целом неосознанно	не владеет всеми необходимыми навыками и/или не имеет опыт	ОПК - 1 обучающийся не владеет способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности

ОПК-3

Шкала оценивания уровня сформированности результата обучения (зачет с оценкой)	Планируемые результаты обучения по практике, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы			
	«Знать»	«Уметь»	«Владеть навыками и/или иметь опыт»	«Компетенция»
	Показатели			
	нормативные документы и действующее законодательство в области маркетинга в торговой деятельности	использовать нормативные документы, соблюдать действующее законодательство и требования нормативных документов в области	навыками работы и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности	ОПК-3 умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов

		профессиональной деятельности		
Критерии				
Продвинутый уровень («отлично») 100-85 % (баллов)	четко и правильно дает определения, полно раскрывает содержание понятий, верно использует терминологию, при этом ответ самостоятельный, использованы ранее приобретенные знания	выполняет все операции, последовательность их выполнения достаточно хорошо продумана, действие в целом осознано	владеет всеми необходимыми навыками и/или имеет опыт	ОПК-3 Обучающийся умеет пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности, а также в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы действий
Углубленный уровень («хорошо») 84-71 % (баллов)	определения понятий дает неполные, допускает незначительные нарушения в последовательности изложения, небольшие неточности при использовании научных категорий, формулировки выводов	выполняет все операции, последовательность их выполнения соответствует требованиям, но действие выполняется недостаточно осознанно	в целом владеет необходимыми навыками и/или имеет опыт	ОПК-3 Обучающийся умеет пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности
Базовый уровень («удовлетворительно») 70-60 % (баллов)	усвоено основное содержание, но излагается фрагментарно, не всегда последовательно, определения понятий недостаточно четкие, не используются в качестве доказательства выводы и обобщения из наблюдений, допускаются ошибки в их изложении, неточности в использовании предметной терминологии	выполняет не все операции действия, допускает ошибки в последовательности их выполнения, действие выполняется недостаточно осознанно	владеет не всеми необходимыми навыками, имеющийся опыт фрагментарен	ОПК-3 Обучающийся умеет пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов в типовых ситуациях
Нулевой уровень («неудовлетворительно») менее 60% (баллов)	основное содержание не раскрыто, не дает ответы на вспомогательные вопросы, допускает грубые ошибки в использовании терминологии	выполняет лишь отдельные операции, последовательность их хаотична, действие в целом неосознанно	не владеет всеми необходимыми навыками и/или не имеет опыт	ОПК – 3 обучающийся не умеет пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов

ОПК-4

	Планируемые результаты обучения по практике, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы			
	«Знать»	«Уметь»	«Владеть навыками и/или иметь опыт»	«Компетенция»
	Показатели			
<p>Шкала оценивания уровня сформированности результата обучения (зачет с оценкой)</p>	<p>особенности формирования информации; нормы и правила, основные методы и средства сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления маркетингом в торговой деятельности</p>	<p>работать с массивом документов; проводить обработку и оценку информации</p>	<p>работать с компьютером как со средством управления информацией; осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или товароведной, или логистической, или торговой-технологической), работать с массивом документов в профессиональной деятельности</p>	<p>ОПК-4 - способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торговой-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией</p>
	Критерии			
<p>Продвинутый уровень («отлично») 100-85 % (баллов)</p>	<p>четко и правильно дает определения, полно раскрывает содержание понятий, верно использует терминологию, при этом ответ самостоятельный, использованы ранее приобретенные знания</p>	<p>выполняет все операции, последовательность их выполнения достаточно хорошо продумана, действие в целом осознано</p>	<p>владеет всеми необходимыми навыками и/или имеет опыт</p>	<p>ОПК - 4 Обучающийся успешно демонстрирует способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торговой-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности, а также в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые</p>

				правила и алгоритмы действий
Углубленный уровень («хорошо») 84-71 % (баллов)	определения понятий дает неполные, допускает незначительные нарушения в последовательности изложения, небольшие неточности при использовании научных категорий, формулировки выводов	выполняет все операции, последовательность их выполнения соответствует требованиям, но действие выполняется недостаточно осознанно	в целом владеет необходимыми навыками и/или имеет опыт	ОПК - 4 Обучающийся демонстрирует в целом способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торговой-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности
Базовый уровень («удовлетворительно») 70-60 % (баллов)	усвоено основное содержание, но излагается фрагментарно, не всегда последовательно, определения понятий недостаточно четкие, не используются в качестве доказательства выводы и обобщения из наблюдений, допускаются ошибки в их изложении, неточности в использовании предметной терминологии	выполняет не все операции действия, допускает ошибки в последовательности их выполнения, действие выполняется недостаточно осознанно	владеет не всеми необходимыми навыками, имеющийся опыт фрагментарен	ОПК – 4 обучающийся демонстрирует способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торговой-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией
Нулевой уровень («неудовлетворительно») менее 60% (баллов)	основное содержание не раскрыто, не дает ответы на вспомогательные вопросы, допускает грубые ошибки в использовании терминологии	выполняет лишь отдельные операции, последовательность их хаотична, действие в целом неосознанно	не владеет всеми необходимыми навыками и/или не имеет опыт	ОПК – 4 Обучающийся не владеет способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торговой-технологической); применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией

ПК – 3

Шкала оценивания уровня сформированности результата обучения (зачет с оценкой)	Планируемые результаты обучения по практике, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы			«Компетенция»
	«Знать»	«Уметь»	«Владеть навыками и/или иметь опыт»	
	Показатели			
	способы анализа маркетинговой информации в торговой деятельности	проводить анализ маркетинговой информации, конъюнктуры товарного рынка и текущего положения объекта исследования в профессиональной деятельности	методами анализа маркетинговой информации; методами изучения конъюнктуры товарного рынка в профессиональной деятельности	ПК-3 - готовностью 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
Критерии				
Продвинутый уровень («отлично») 100-85 % (баллов)	четко и правильно дает определения, полно раскрывает содержание понятий, верно использует терминологию, при этом ответ самостоятельный, использованы ранее приобретенные знания	выполняет все операции, последовательность их выполнения достаточно хорошо продумана, действие в целом осознано	владеет всеми необходимыми навыками и/или имеет опыт	ПК – 3 обучающийся готов 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 в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности, а также в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы действий
Углубленный уровень («хорошо») 84-71 % (баллов)	определения понятий дает неполные, допускает незначительные нарушения в последовательности изложения, небольшие неточности при использовании научных категорий, формулировки выводов	выполняет все операции, последовательность их выполнения соответствует требованиям, но действие выполняется недостаточно осознанно	в целом владеет необходимыми навыками и/или имеет опыт	ПК – 3 обучающийся готов 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 в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности

Базовый уровень («удовлетворительно») 70-60 % (баллов)	усвоено основное содержание, но излагается фрагментарно, не всегда последовательно, определения понятий недостаточно четкие, не используются в качестве доказательства выводы и обобщения из наблюдений, допускаются ошибки в их изложении, неточности в использовании предметной терминологии	выполняет не все операции действия, допускает ошибки в последовательности их выполнения, действие выполняется недостаточно осознанно	владеет не всеми необходимыми навыками, имеющийся опыт фрагментарен	ПК – 3 Обучающийся готов 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 в типовых ситуациях
Нулевой уровень («неудовлетворительно») менее 60% (баллов)	основное содержание не раскрыто, не дает ответы на вспомогательные вопросы, допускает грубые ошибки в использовании терминологии	выполняет лишь отдельные операции, последовательность их хаотична, действие в целом неосознанно	не владеет всеми необходимыми навыками и/или не имеет опыт	ПК – 3 обучающийся не готов 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

ПК -10

Шкала оценивания уровня сформированности результата обучения (зачет с оценкой)	Планируемые результаты обучения по практике, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы			
	«Знать»	«Уметь»	«Владеть навыками и/или иметь опыт»	«Компетенция»
	Показатели			
	цели, задачи и направления маркетинговых исследований, этапы маркетингового исследования, основы информационного обеспечения маркетингового исследования	проводить исследования в области маркетинговой деятельности, составлять отчеты	навыками анализа полученных результатов маркетинговых исследований в торговой деятельности	ПК-10 - способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности
Критерии				
Продвинутый	четко и правильно дает	выполняет все операции,	владеет всеми	ПК -10 Обучающийся способен проводить научные,

уровень («отлично») 100-85 % (баллов)	определения, полно раскрывает содержание понятий, верно использует терминологию, при этом ответ самостоятельный, использованы ранее приобретенные знания	последовательность их выполнения достаточно хорошо продумана, действие в целом осознано	необходимыми навыками и/или имеет опыт	в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности, а также в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы действий
Углубленный уровень («хорошо») 84-71 % (баллов)	определения понятий дает неполные, допускает незначительные нарушения в последовательности изложения, небольшие неточности при использовании научных категорий, формулировки выводов	выполняет все операции, последовательность их выполнения соответствует требованиям, но действие выполняется недостаточно осознанно	в целом владеет необходимыми навыками и/или имеет опыт	ПК -10 Обучающийся способен проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности
Базовый уровень («удовлетворительно») 70-60 % (баллов)	усвоено основное содержание, но излагается фрагментарно, не всегда последовательно, определения понятий недостаточно четкие, не используются в качестве доказательства выводы и обобщения из наблюдений, допускаются ошибки в их изложении, неточности в использовании предметной терминологии	выполняет не все операции действия, допускает ошибки в последовательности их выполнения, действие выполняется недостаточно осознанно	владеет не всеми необходимыми навыками, имеющийся опыт фрагментарен	ПК -10 Обучающийся способен проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности
Нулевой уровень («неудовлетворительно») менее 60% (баллов)	основное содержание не раскрыто, не дает ответы на вспомогательные вопросы, допускает грубые ошибки в использовании терминологии	выполняет лишь отдельные операции, последовательность их хаотична, действие в целом неосознанно	не владеет всеми необходимыми навыками и/или не имеет опыт	ПК – 10 Обучающийся не способен проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности

3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности и проведения промежуточной аттестации по практике по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности

Планируемые результаты обучения по практике по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Знать	Уметь	Владеть навыками и (или) иметь опыт	Компетенция
стандартные задачи профессиональной деятельности, базовые понятия маркетинга в торговой деятельности	обрабатывать и анализировать информацию, содержащуюся в различных информационных источниках, в том числе и библиографических; использовать возможности информационно-коммуникационных технологий в процессе обучения и будущего решения стандартных задач в области профессиональной деятельности;	основными методами обработки информации; базовыми информационными технологиями в среде Windows и MS Office	способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности (ОПК-1)
нормативные документы и действующее законодательство в области маркетинга в торговой деятельности	использовать нормативные документы, соблюдать действующее законодательство и требования нормативных документов в области профессиональной деятельности	навыками работы и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности	умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов (ОПК-3)
особенности формирования информации; нормы и правила, основные методы и средства сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления маркетингом в торговой деятельности	работать с массивом документов; проводить обработку и оценку информации	работать с компьютером как со средством управления информацией; осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или товароведной, или логистической, или торгово-технологической), работать с массивом документов в профессиональной деятельности	способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством

			управления информацией (ОПК-4)
способы анализа маркетинговой информации в торговой деятельности	проводить анализ маркетинговой информации, конъюнктуры товарного рынка и текущего положения объекта исследования в профессиональной деятельности	методами анализа маркетинговой информации; методами изучения конъюнктуры товарного рынка в профессиональной деятельности	готовностью 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 (ПК-3)
цели, задачи и направления маркетинговых исследований, этапы маркетингового исследования, основы информационного обеспечения маркетингового исследования	проводить исследования в области маркетинговой деятельности, составлять отчеты	навыками анализа полученных результатов маркетинговых исследований в торговой деятельности	способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности (ПК-10)
Процедура оценивания			
Защита отчета по практике			
Типовые контрольные задания			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Сформулировать: цель, задачи, объект и предмет исследования, в строгом соответствии с индивидуальным заданием; 2. Изучить данные по созданию и развитию предприятия: описать объект исследования (предприятия или организации): организационно-правовая форма, структура управления, динамика основных экономических показателей за последние 3 года 3. Провести анализ деятельности предприятия по следующим направлениям в соответствии с индивидуальным заданием: анализ маркетинговой (внешней и внутренней) среды предприятия, анализ конъюнктуры рынка и текущего положения предприятия, анализ целевых сегментов потребителей, ассортиментной политики предприятия, товарной и ценовой политики предприятия, системы товародвижения и продаж, анализ программ по формированию спроса и стимулированию сбыта, организации обслуживания покупателей 4. Выявить основные проблемы деятельности предприятия или организации в соответствии с темой индивидуального задания; факторы, обусловившие появление данных проблем. 5. Составить отчет по практике 			

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций, формируемых в ходе прохождения практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности

4.1. Формы контроля (процедуры оценивания)

Отчет по практике – это аналитическая (практическая) работа, которая выполняется обучающимся и является совокупностью полученных результатов самостоятельного исследования теоретических и практических навыков в период прохождения производственной практики на предприятии, организации или в структурных подразделениях Университета.

Составление отчета осуществляется в период всей практики. Отчет должен включать текстовый, графический и другой иллюстративный материал.

При подготовке отчета следует использовать планы работы предприятия, годовые отчеты, статистическую отчетность и другую документацию для изучения состояния и уровня развития конкретного вида деятельности или хозяйствующего субъекта в соответствии с поставленными целями объекта исследования; различные научные, специальные, периодические, нормативные и другие источники и материалы, систематизируя и обобщая нужную для того или иного раздела отчета информацию.

Общие требования к отчетам: логическая последовательность и четкость изложения материала; краткость и точность формулировок, исключающих возможность неоднозначного толкования; убедительность аргументации; конкретность изложения материала и результатов работы; информационная выразительность; достоверность; достаточность и обоснованность выводов, отсутствие пунктуационных, орфографических и синтаксических ошибок.

Структура отчета по практике по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности включает следующие разделы:

Титульный лист.

Оглавление.

Введение с указанием актуальности и обоснованием выбранной темы, цели и задач.

Основная часть, которая включает **2 главы**:

В первой главе должно содержаться описание объекта практики: историческая справка предприятия, на котором обучающийся проходит практику, анализ его организационной структуры и основных экономических показателей.

Во второй главе предполагается анализ объекта исследования в рамках индивидуального задания на основе статистических данных, выявление проблем и формирование предложений или рекомендаций, направленных на решение выявленных проблем.

В тексте обязательны ссылки на первоисточники.

Заключение содержит главные выводы и итоги, которые в обобщенном виде показывают результаты выполненной работы, степень достижения целей, поставленных в индивидуальном задании.

Список использованной литературы составляется в соответствии с библиографическими требованиями.

Оригинальность отчета по практике должна составлять не менее 60%.

Отчет по практике выполняется как самостоятельная творческая работа, проверяется руководителем практики от университета. План отчета по практике обязательно согласуется с преподавателем. По написанию отчета по практике проводится индивидуальная консультация руководителя практики от университета.

Примерный план отчета по практике по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности

Введение

1. Исследование деятельности предприятия (краткая характеристика объекта исследования, его организационная структура, анализ маркетинговой (внешней и внутренней) среды предприятия, анализ конъюнктуры рынка и текущего положения предприятия).

2. Исследование маркетинговой деятельности на предприятии (анализ целевых сегментов потребителей, ассортиментной политики предприятия, ценовой политики предприятия, системы товародвижения и продаж, анализ программ по формированию спроса и стимулированию сбыта, организации обслуживания покупателей)

3. Выявление недостатков и разработка рекомендаций по совершенствованию маркетинговой деятельности на предприятии.

Заключение

Список использованной литературы

Приложение

4.2 Шкала оценивания отчета по практике (зачет с оценкой)

<i>Продвинутый уровень («отлично») 100-85 баллов</i>		
	Критерии, показатели выполнения типовых контрольных заданий	Оцениваемые компетенции
Отчет по практике	<ol style="list-style-type: none"> 1. Во введении четко сформулированы: цель, задачи, объект и предмет, в строгом соответствии с индивидуальным заданием 2. Достаточно логично, структурировано и полно на высоком уровне представлены: <ul style="list-style-type: none"> • Краткая характеристика объекта практики (историческая справка, анализ организационной структуры и основных -экономических показателей). • Анализ деятельности предприятия по следующим направлениям в соответствии с индивидуальным заданием: анализ маркетинговой (внешней и внутренней) среды предприятия, анализ конъюнктуры рынка и текущего положения предприятия, анализ целевых сегментов потребителей, ассортиментной политики предприятия, товарной и ценовой политики предприятия, системы товардвижения и продаж, анализ программ по формированию спроса и стимулированию сбыта, организации обслуживания покупателей • Основные проблемы деятельности предприятия или организации в соответствии с темой индивидуального задания; факторы, обусловившие появление данных проблем. 3. Сделаны обоснованные выводы, логично вытекающие из содержания основной части 4. Представлен список использованной литературы, отражающий все разделы отчета, использована иностранная литература 5. Отчет оформлен в соответствии с методическими рекомендациями 	ОПК-1, ОПК-3, ОПК-4, ПК-3, ПК-10
Защита отчета по практике	<ul style="list-style-type: none"> ▪ продемонстрировано глубокое и систематическое знание всего программного материала, исчерпывающее, последовательное, четкое и логически стройное изложение материала отчета по практике, умение тесно увязывать теорию с практикой, отсутствие затруднений с ответом при видоизменении вопросов, задаваемых членами комиссии по приему отчета, использование монографической литературы, правильное обоснование принятых решений, свободное владение научным языком и терминологией соответствующей научной области; ▪ продемонстрировано умение реализовать компетенции, формируемы в ходе прохождения практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности, а также в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы действий. 	ОПК-1, ОПК-3, ОПК-4, ПК-3, ПК-10

Углубленный уровень «хорошо» 84-70 баллов

	Критерии, показатели выполнения типовых контрольных заданий	Оцениваемые компетенции
Отчет по практике	<ol style="list-style-type: none"> 1. Во введении цель исследования, задачи, объект, предмет сформулированы достаточно корректно, допущены незначительные отклонения от индивидуального задания 2. Достаточно логично, структурировано и полно представлены: <ul style="list-style-type: none"> • Краткая характеристика объекта практики (историческая справка, анализ организационной структуры и основных -экономических показателей). • Анализ деятельности предприятия по следующим направлениям в соответствии с индивидуальным заданием: анализ маркетинговой (внешней и внутренней) среды предприятия, анализ конъюнктуры рынка и текущего положения предприятия, анализ целевых сегментов потребителей, ассортиментной политики предприятия, товарной и ценовой политики предприятия, системы товародвижения и продаж, анализ программ по формированию спроса и стимулированию сбыта, организации обслуживания покупателей. • Основные проблемы деятельности предприятия или организации в соответствии с темой индивидуального задания; факторы, обусловившие появление данных проблем. 3. Сделаны выводы, достаточно логично вытекающие из содержания основной части, допущены незначительные неточности, ошибки в содержании, логике изложения, неточности формулировок 4. Представлен список использованной литературы, отражающий все разделы отчета, использована иностранная литература, присутствует незначительные нарушения оформления и цитирования литературы 5. В целом выполнено в соответствии с методическими рекомендациями, допущены незначительные отклонения 	ОПК-1, ОПК-3, ОПК-4, ПК-3, ПК-10
Защита отчета по практике	<ul style="list-style-type: none"> • Продемонстрировано знание всего программного материала, свободно изложение материала отчета по практике, умение увязывать теорию с практикой, затруднения с ответом при видоизмененные вопросы, задаваемые членами комиссии по приему отчета, принятые решения обоснованы, но присутствуют в проведенных расчетах неточности; владение научным языком и терминологией соответствующей научной области, затруднения с ответом при видоизменении заданий, при обосновании; • продемонстрировано умение реализовать компетенции, формируемы в ходе прохождения практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности 	ОПК-1, ОПК-3, ОПК-4, ПК-3, ПК-10

Базовый уровень («удовлетворительно») 69 – 60 баллов

	Критерии, показатели выполнения типовых контрольных заданий	Оцениваемые компетенции
Отчет по практике	<p>1. Во введении цель исследования, задачи, объект, предмет сформулированы нечетко или не вполне соответствуют индивидуальному заданию</p> <p>2. Недостаточно логично, структурировано и полно представлены:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Краткая характеристика объекта практики (историческая справка, анализ организационной структуры и основных -экономических показателей). • Анализ деятельности предприятия по следующим направлениям в соответствии с индивидуальным заданием: анализ маркетинговой (внешней и внутренней) среды предприятия, анализ конъюнктуры рынка и текущего положения предприятия, анализ целевых сегментов потребителей, ассортиментной политики предприятия, товарной и ценовой политики предприятия, системы товародвижения и продаж, анализ программ по формированию спроса и стимулированию сбыта, организации обслуживания покупателей. • Основные проблемы деятельности предприятия или организации в соответствии с темой индивидуального задания; факторы, обусловившие появление данных проблем. <p>3. Выводы недостаточно обоснованы.</p> <p>4. Представлен список использованной литературы, отражающий не все разделы отчета, использована иностранная литература, присутствует нарушения оформления и цитирования литературы</p> <p>5. В целом выполнено в соответствии с методическими рекомендациями, допущены отклонения</p>	ОПК-1, ОПК-3, ОПК-4, ПК-3, ПК-10
Защита отчета по практике	<ul style="list-style-type: none"> • Продемонстрированы фрагментарные знания материала, изложенного в отчете по практике, знания важнейших разделов теоретического курса освоенных дисциплин и содержания лекционных курсов, неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, затруднения в ответах на вопросы, задаваемые членами комиссии по приему отчета; • продемонстрировано умение реализовать компетенции, формируемы в ходе прохождения практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности в типовых ситуациях. 	ОПК-1, ОПК-3, ОПК-4, ПК-3, ПК-10

Нулевой уровень («неудовлетворительно») менее 60 баллов		
	Критерии, показатели выполнения типовых контрольных заданий	Оцениваемые компетенции
Отчет по практике	<ol style="list-style-type: none"> 1. Во введении отсутствует или не соответствует индивидуальному заданию цель, задачи, объект, предмет исследования 2. Фрагментарно без логики представлены: <ul style="list-style-type: none"> • Краткая характеристика объекта практики (историческая справка, анализ организационной структуры и основных -экономических показателей). • Анализ деятельности предприятия по следующим направлениям в соответствии с индивидуальным заданием: анализ маркетинговой (внешней и внутренней) среды предприятия, анализ конъюнктуры рынка и текущего положения предприятия, анализ целевых сегментов потребителей, ассортиментной политики предприятия, товарной и ценовой политики предприятия, системы товародвижения и продаж, анализ программ по формированию спроса и стимулированию сбыта, организации обслуживания покупателей. • Основные проблемы деятельности предприятия или организации в соответствии с темой индивидуального задания; факторы, обусловившие появление данных проблем. 3. Выводы не обоснованы или отсутствуют. 4. Не представлен список использованной литературы, или присутствуют значительные нарушения оформления и цитирования литературы 5. Выполнено не в соответствии с методическими рекомендациями 	ОПК-1, ОПК-3, ОПК-4, ПК-3, ПК-10
Защита отчета по практике	<ul style="list-style-type: none"> • Не владеет представленным материалом, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями поясняет представленные в отчете по практике материалы, демонстрирует неспособность отвечать на вопросы, задаваемые членами комиссии по приему отчета; • отсутствует умение реализовать компетенции, формируемы в ходе прохождения практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности в типовых ситуациях. 	ОПК-1, ОПК-3, ОПК-4, ПК-3, ПК-10

Рабочий график (план) проведения практики
(20___/20___ учебный год)

Шифр **38.03.06**Направление (профиль) **«Торговое дело»** профиль **«Маркетинг в торговой деятельности»**

Курс _____

Место прохождения практики (наименование организации) _____

Руководитель практики от Университета к.э.н., доц. _____

Вид практики: учебная / производственная / преддипломная
(нужное подчеркнуть)

Тип практики: практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности
(название в соответствии с учебным планом)

Способ проведения практики¹: выездная/стационарная
(нужное подчеркнуть)

Срок прохождения практики:

Дата (сроки)	Планируемые формы работы (раздел практик)
	Инструктаж по технике безопасности. Формулировка целей, задач практики.
	Изучение практики деятельности предприятия - места прохождения практики: краткая характеристика объекта практики (историческая справка, анализ организационной структуры и основных экономических показателей), анализ маркетинговой (внешней и внутренней) среды предприятия, анализ конъюнктуры рынка и текущего положения предприятия, ознакомление с документами, регламентирующими деятельность предприятия.
	Анализ деятельности предприятия по следующим направлениям в соответствии с индивидуальным заданием: анализ целевых сегментов потребителей, ассортиментной политики предприятия, ценовой политики предприятия, системы товародвижения и продаж, анализ программ по формированию спроса и стимулированию сбыта, организации обслуживания покупателей.
	Систематизация информации, полученной в процессе изучения предприятия. Оформление результатов и их согласование с руководителем практики. Выявление основных проблем деятельности предприятия и факторов, обусловивших появление данных проблем. Разработка предложения по совершенствованию маркетинговой деятельности на предприятии. Оформление отчета по практике.
	Защита отчета по практике.

Руководитель практики от университета (должность, ученое звание)

дата, подпись

Согласовано:

Руководитель от профильной
организации __________
Должность ФИО

м.п.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПЛАН/ЗАДАНИЕ

Вид практики: учебная / производственная/ преддипломная
нужное подчеркнуть

Тип практики: практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности
 (название в соответствии с учебным планом)

Способ проведения практики: выездная/стационарная
нужное подчеркнуть

Обучающийся _____
 (ФИО полностью, группа)

Направление (профиль): «Торговое дело» профиль Маркетинг в торговой деятельности

Место проведения практики _____

Объем и краткое содержание (виды работ) практики:

№ п/п	Раздел практики	курс	Формы текущего контроля успеваемости
1	Ознакомление с содержанием и сроками прохождения практики. Выбор объекта практики. Инструктаж по технике безопасности. Формулировка целей, задач практики. Ознакомление с основными видами деятельности организации и ее организационной структурой.		Регистрация в журнале по технике безопасности, собеседование
2	1. Изучение практики деятельности предприятий и организаций: - изучение предприятия – места прохождения практики: тип предприятия, организационно-правовая форма, производственная и организационная структура предприятия, основные экономические показатели. - ознакомление с документами, регламентирующими деятельность предприятия. - сбор и анализ информации о предприятии - изучение маркетинговой деятельности предприятия (внутренней и внешней маркетинговой среды, товарной и ценовой политики; системы продаж; мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта). 2. Освоение методов работы с литературой. 3. Консультации с руководителем практики. 4. Индивидуальное задание: _____ _____		Материал по результатам исследований
3	Систематизация информации, полученной в процессе изучения предприятия. Оформление результатов и их согласование с руководителем практики. Выявление основных проблем деятельности предприятия и факторов, обусловивших появление данных проблем. Разработка предложения по совершенствованию маркетинговой деятельности на предприятии. Оформление отчета по практике.		Материал по результатам исследований
4	Защита отчета по практике на кафедре.		Отчет по результатам практики
	Форма отчетности по практике.		Зачет с оценкой

Руководитель практики от Университета:

к.э.н., доц.

Дата _____

Задание получил: Ф.И.О. обучающегося

Дата _____

Согласовано:

Руководитель от профильной организации

Должность ФИО

м.п.



Федеральное агентство по рыболовству
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Астраханский государственный технический университет»
 Система менеджмента качества в области образования, воспитания, науки и инноваций сертифицирована DQS
 по международному стандарту ISO 9001:2015

Институт (факультет) _____
 Специальность/направление (профиль /направленность /специализация)

Кафедра _____

ОТЧЕТ ПО ПРАКТИКЕ

Вид практики: _____
 (учебная, производственная, преддипломная)

Место прохождения практики: _____

Отчет выполнил (а):
 студент (ка) группы _____
 _____ ФИО

Руководитель практики от
 профильной организации
 _____ ФИО
 «___» _____ 201 г.
 М.П.

Руководитель практики от Университета
 _____ должность
 _____ ФИО

Результаты защиты отчета

Оценка полученная на защите
 «_____»

Члены комиссии:
 _____ (_____)
 подпись Фамилия И.О.
 _____ (_____)
 подпись Фамилия И.О.
 «___» _____ 201 г.

Астрахань
 (указывается город прохождения практики)